

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار الثليجي

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في تخصص قانون أعمال

بعنوان

دفتر شروط استيراد السيارات في

التشريع الجزائري

تحت إشراف الأستاذ:

من إعداد الطالبتين:

د- بن عرفة محمد نذير

مخدي نسرين

كبيرد سعاد السعدية

أعضاء لجنة المناقشة

رئيسا	أ-د- لخضر رابحي
مشرفا ومقررا	أ-د- بن عرفة محمد نذير
ممتحنا	أ-د- بوديسة مصطفى

السنة الجامعية 2024/2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

۱۴۳۸

كلمة شكر

سم الله الرحمن الرحيم والحمد لله رب العالمين

"محمد" وعلى آله وصحبه أجمعين

سبحان الله الذي وهبنا نعمة العقل، سبحان الذي يستحق الشكر

على نعمته وحده لا شريك له، سبحان الذي جعل لنا العلم نور

وهدانا سبيل الرشاد

أما بعد :

أتقدم بالشكر والتقدير عرفانا بالجميل إلى

الدكتور * بن عرفة محمد نذير * على تقبله الإشراف على هذا العمل.

كما أتقدم بتشكراتي الخالصة إلى كل الأساتذة و جميع عمال

الإدارة و جميع موظفي كلية الحقوق والعلوم السياسية بالأغواط.

و إلى كل من أمد لنا يد المساعدة من قريب وبعيد.

وشكرا جزيلا.

إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

"وقل اعملوا فسيري الله عملكم ورسوله والمؤمنون"

إلى قدوتي في الحياة ورمز الاحترام والتقدير أبي
إلى هدية الرحمان منال الحب والحنان إلى التي علمتني الأصول والإحترام إلى
أمي الغالية

إلى زوجي الغالي وسندي في الحياة
إلى كل أفراد العائلة كبيرا وصغيرا وأسأل الله أن يحفظهم
إلى كل أخوتي وأخواتي
إلى كل الزملاء والزميلات
إلى كل الذين يسعهم قلبي ولم تسعهم صفحتي.

مخلمي نسرين

إهداء

إلى من اضاءت دربي بدعوات الخير

إلى من حتى وإن وصفتها فلا أوفيتها حقها إلى من كان صدرها
الأمان الدائم لي وابتسامتها الدنيا التي أعيش لها إلى من صوتها
كان التفاؤل نفسه إليها أقول أحبك. إليك انت كل شيء إليك
أقول أنت أنا. - أمي الغالية-

ألى ابي العزيز

الى من أعمل لهم في قلبي أرقى وأنيل الاحساس اخوتي وأخواتي
الى جميع العائلة والأصدقاء
الذي وسعهم قلبي ولم يسعهم قلبي. إلى كل هؤلاء أهدي ثمرة
جهدي المتواضع.

- كيرد سعاد

نظرا للتطور العلمي والفني والإداري في كافة المجالات مما انعكس ذلك على قدرة المنشآت وكفاءتها في اتساع الحاجيات الانسانية، فقد اصبح التسويق يمثل جانبا رئيسيا في التوفيق بين حاجات المجتمعات الإنسانية و القدرات الإنتاجية للمؤسسات لإشباع تلك الحاجيات.

لقد شهد العالم في سنوات الاخيرة مثل العولمة والتجارة الالكترونية و التطور العلمي والتكنولوجيا وظهور الانترنت، مما أدى إلى زيادة حجم الإنتاج وتنوعه وبالتالي ازدياد الأسواق بشتى أنواع المنتجات والخدمات إلى صاحبه زيادة في مستوى ثقافة ووعي المستهلك وتنوع حاجاته ورغباته، وبالتالي زيادة في حدة المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية بضرورة النشاط التسويقي، جيت يعتبر عماد الربحية وأساس البقاء سواء كانت هذه المؤسسات ضمانيه أو إنتاجية مهما كانت هذه المنتجات ذات جودة عالية وسعره ملائم فهي لا تأخذ طريقها إلا من خلال عمليات تسويقية منظمة مرتكزة في ذلك على وسائل الاتصال الفعالة وأبرزها الإعلان و وسعة العلامة التجارية التي تملكها هذه المؤسسات الاقتصادية.

فالإعلان هو من أهم الجسور الواصلة بين المؤسسات وجمهور المستهلكين في كل مكان، لذا نجد في الآونة الأخيرة اهتمام كبيرا و واضحا في البحوث في ميدان الإعلان، وتطور وتزايد استخدام الأنشطة الإعلانية من حيث الكم و النوع للتأثير في سلوك المستهلك و إقناعه بطريقة فنية و إبداعية تسير روح العصر.

وتتوقف حياة الاقتصادية عامة والجزائر بصفة خاصة على الحياة منتوجاتها، وبالتالي حياة علامتها التجارية التي أصبحت تعتبر إحدى الأولويات الحالية الأولويات التسويقية.

حيث أن استراتيجية العلامة التجارية تتضمن اتخاذ القرارات في إطلاق علامات التجارية متعددة وجديدة او استعمال العلامات التجارية الموجودة في تقديم منتوجاتها الجديدة.

وهي تعتبر حلقة وصل بين استراتيجية المناسبة للمؤسسة ككل والبيئة الخارجية المتمثلة في المستهلكين.

ولهذا عمدت المؤسسات الاهتمام بالاستراتيجية المناسبة المتعلقة بعلاماتها التجارية من خلال تطويرها وحمايتها، وهذا من أجل إعادة موقعها في الاسواق وفي ذهن المستهلك.

ضمان التواصل بين المؤسسة وعملائها يضل واقعا لا مفر منه في ظل التغيرات الحديثة والمنافسة القوية، حيث لم يعد كافيا قدرة المؤسسة على المنافسة بالمنتج المتميز أو السعر الملائم ما لم توجد آليات تدعم هذه القدرات وتحقق الميزة التنافسية وتضمن علاقة دائمة بين المؤسسة وعملائها، وذلك من خلال استراتيجية تسويقية فعالة، تكون أكثر وعيا بالدور الذي يمكن أن تؤديه الاساليب الترويجية (الإعلان، العلامة التجارية).

كما لا ننسى دراسة وفهم سلوك المستهلك الذي يتصف بالديناميكية والتعقيد لأنه يعتبر أمرا جوهريا لدى رجال التسويق من أجل تدعيم مكانة المؤسسة التنافسية.

سعت الجزائر لتحرير المبادلات التجارية الدولية بشتى مجالاتها من خلال توقيعها على العديد من الاتفاقيات الدولية، إذ عملت على تشجيع الأعوان الاقتصاديين على القيام بنشاطات استثمارية في مجالي الاستيراد والتصدير، لهذا قامت بإصدار الأمر رقم 03-04 يتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، المعدل والمتمم، أين أقحمت الأعوان الاقتصاديين في الأسواق الخارجية إلى جانب الدولة بعدما كانت محتكرة من قبلها، غير أن هذه الاخيرة فرضت رقابة عليهم من خلال إخضاعهم لمجموعة من الاجراءات بمناسبة تنفيذ معاملاتهم التجارية، وهذا حفاظا منها على مصالح الاقتصاد الوطني نتيجة الهزات الاقتصادية التي تعرضت لها الجزائر نظرا لاعتمادها على عائدات المحروقات.

صدر المرسوم التنفيذي رقم 07-390 الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة وفق دفتر شروط هذا حيث فصل في الشروط التقنية والإجراءات الإدارية اللازمة مع تحديد التزامات و واجبات كل أطراف العملية الاستثمارية، غير أن هذا المرسوم التنفيذي لم يحقق الأهداف المرجوة منه بفعل انخفاض أسعار المحروقات في السوق العالمية وما صاحب ذلك من اختلال في ميزان المدفوعات، وعلى إثر ذلك قام المشرع بإصدار المرسوم التنفيذي رقم 15-58 الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة، الذي حاول المشرع الجزائري من خلاله إعادة ضبط نشاط تسويق المركبات الجديدة عن طريق وضع شروط و اجراءات إدارية أكثر صرامة على دخول المركبات الجديدة إلى الجزائر بفعل اشتداد الازمة الاقتصادية وما صاحب ذلك من استنزاف للعملة الصعبة، وقام المشرع بإصدار مرسوم تنفيذي آخر وهو المرسوم التنفيذي رقم 23-74 يحدد شروط وكيفيات جمركة ومراقبة ومطابقة السيارات السياحية والنفعية المستعملة المقتناة من طرف الأفراد المقيمين، أين حاول من خلاله إعادة ضبط الأحكام القانونية المتعلقة بإستيراد السيارات في الجزائر.

وتعد السيارات مركبات تتحرك على عجلات كاملة المحرك الخاص بها نستخدم لنقل الركاب أو البضائع، ومنها ما يستخدم في المناجم لنقل المعادن الخام، وجرى العرق على أن السيارات لا يدخل من ضمنها ما يسير على قضبان.

السيارات تنقسم إلى عدة أنواع منها الصغيرة، و أكثرها يمتلكه الأشخاص العاديين ويستعملونها للذهاب إلى العمل أو من أجل تنقل العائلة من مكان إلى آخر أو للرحلات، ومنها الكبيرة، الشاحنات التي تستعمل لنقل البضائع وهي بذلك تعتبر العنصر الأساسي في الدول الصناعية في دفع عجلة الاقتصاد إلى الأمام.

ومعظم التعريفات لهذا المصطلح تحدد أن السيارات مصممة التحرك على الطرق المجهزة، وبها أماكن الجلوس من شخص لسبع أشخاص، وفي العادة تسير على أربع عجلات ولها

محرك يسير بالوقود أو بالطاقة، أيا كان نوعها، ثم تغيرت النظرة إليها و أصبحت السيارة في العرف الحالي هي المبنية لنقل الركاب وليس البضائع.

من خلال هذا البحث سنتعرض إلى تجربة الجزائر في مجال تسويق و استيراد السيارات مبينين الشروط والكيفيات التي أقرها المشرع الجزائري في هذا المجال، وذلك على ضوء النصوص المتعلقة في قانوني تسويق و استيراد السيارات.

و من بين الأسباب التي دفعتنا لاختيار هذا الموضوع ما يلي:

أ- أسباب ذاتية:

• الرغبة في إنجاز الموضوع على اعتباره واحدا من المواضيع المندرجة ضمن مجال القانون

• الاهتمام الشخصي بكل المستجدات المتعلقة بميدان استيراد وتسويق السيارات.

• المساهمة في إثراء رصيد المكتبة الجامعية بهذا النوع من الدراسات نظرا لجدة الموضوع وطريقة الطرح.

ب- أسباب موضوعية:

• أهمية و حداثة الموضوع كونه حديث الساعة.

• إستعراض جوانب تدخل الدولة في حماية المستهلك والإقتصاد الوطني .

• تحديد الآليات التنظيمية والحمائية للنشاط التسويقي.

• معرفة القواعد التي سنها المشرع الجزائري لضبط نشاط تسويق و استيراد السيارات الجديدة في الجزائر.

وتكمن أهمية دراسة الموضوع نظرا لأهمية التسويق باعتباره أمرا ضروريا يقوم عليه النشاط الاقتصادي ويساعد على تصريف المنتجات و التحكم في عناصره، وأيضا الجوانب التي تتعلق بتدخل الدولة لحماية المستهلكين وحماية الاقتصاد الوطني بالدرجة الأولى من خلال سن قواعد وضبط نشاط تسويق واستيراد السيارات وفرض شروط صارمة على رجال الأعمال و المستثمرين الوطنيين و الأجانب لدفعهم إلى استثمار في مجال صناعة وتركيب السيارات في الجزائر .

- إشكالية البحث:

• إن المفاهيم الجديدة و الاتجاه المتزايد نحو آليات السوق المفتوحة له أثر كبير على الاستراتيجيات التسويقية للمؤسسات التي تواجه تحديات فرضتها تكنولوجيا الاتصال الحديثة لوسائل الإعلام وتنوع الأساليب الترويجية وضخامة الميزانيات المخصصة لها.

وتغير أذواق المستهلك وتعدد رغباته إضافة إلى وجود عدة خيارات من علامات تجارية متنوعة أمامه، وما أفرزته نتائج العديد من الدراسات التي عينت ضمن أهدافها العلاقة بين المنتج و الإعلان و العلامة التجارية و المستهلك.

• وهذا ما ينطبق على سوق السيارات في الجزائر الذي يعرف مشاكل ونمو كبيرين ويضم كشكالية هامة من العلامات التجارية القوية والمتنوعة من أوروبية، وأمريكية وخاصة أسيوية التي أصبحت أخيرا تزاخم السيارات الامريكية وخاصة الأوروبية التي كانت تحتكر السوق وتحظى بالثقة والولاء من طرف المستهلك الجزائري.

الإشكالية الرئيسية:

من هذا المنطلق نطرح الإشكالية التالية: إلى أي مدى ساهمت الأحكام والنصوص القانونية في ضبط وتنظيم نشاط تسويق و استيراد السيارات في الجزائر؟

حيث استعملنا في هذا البحث المنهج الوصفي الذي نعتبره مناسباً لطبيعة موضوعنا إذ يأخذ جانب كبير من الدراسة، حيث نعتمد عليه بشكل واضح وذلك من خلال وصف حالة استيراد السيارات والقوانين المتعلقة بها.

ومن بين الصعوبات التي واجهتنا تواجه أغلبية البحوث والدراسات العلمية العديد من الصعوبات، لا سيما إن كانت المواضيع المتناولة جديدة من حيث الطرح وحتى من حيث طبيعة الدراسة في حد ذاتها، و عليه فقد واجهنا العديد من الصعوبات البحثية تتمثل في قلة المراجع المرتبطة بإستيراد السيارات وتسويقها وكذا توجهاتها الجديدة، وهذا ما دفع بينا إلى البحث في عدة مراجع بحثية خاصة المراسيم التنفيذية وكذلك بسبب تراكم الاحداث والخلفيات وترابط السياقات ألزم علينا ضرورة التركيز على تحليل المواد و المقارنة بين المراسيم التنفيذية قصد إيجاد نقاط مترابطة فيما بينها لنتمكن من الخروج بنتائج تخدم الموضوع ككل.

تمهيد

لم يكن نشاط تسويق السيارات الجديدة ولا نشاط تركيبها مؤطرا من قبل، حيث إلى غاية بداية 2008 صدر المرسوم التنفيذي في أعقاب صدور المرسوم التنفيذي رقم 390_07 المؤرخ في 12 ديسمبر 2007 الذي جدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة.

ثم عقبه مرسوم تنفيذ رقم 344_17 المؤرخ في 28 نوفمبر 2017 الذي يحدد شروط وكيفية ممارسة إنتاج المركبات وتركيبها وبذلك أطر المشرع الجزائري نشاط تركيب وتسويق السيارات الجديدة.

وبما أن المشرع الجزائري بدأ بتنظيم نشاط تسويق السيارات الجديدة سنخصص الفصل الأول لهذا النشاط حيث نتطرق فيه إلى الإطار القانوني لنشاط تسويق السيارات والاختلالات التي واجهت تسويق السيارات.

المبحث الأول: الإطار القانوني لنشاط تسويق السيارات

السيارة أو المركبة الآلية كما يطلق عليها من أهم الاختراعات المفيدة للإنسان منذ أواخر القرن قبل المنصرم حتى يومنا هذا وتختلف السيارة من حيث مواصفاتها وخصائصها وحجمها حسب الغرض والمهمة التي تقوم بها، وقد ساهمت السيارة في تطور المجتمعات وتطورت مع تطور العلم والتقنية بهذه المجتمعات، حيث أن السيارة هي مركبة آلية تتكون من مجموعة من أجزاء ميكانيكية تعمل بصورة متناسقة بحيث تؤدي إلى تحريك هذه المركبة، إن السيارة من وسائل النقل الأكثر انتشاراً في عصرنا الحالي، وهي بذلك تعتبر العنصر الأساسي في الدول الصناعية في دفع عجلة الاقتصاد إلى الأمام.¹

_في الجانب الإيجابي: تعتبر السيارة وسيلة انتقال ونقل فهي أيضاً مصدر رزق وكسب للعديد من قطاعات المجتمع كالتجارة والصناعة والأعمال فهناك صناعة السيارات وصناعة المحركات وقطع غيار وصناعة معدات الكشف والصيانة والإصلاح، وهناك التجارة ومنها توريد واستيراد وبيع وشراء واستبدال للسيارات وتجارة قطع غيار السيارات وأجهزة الفحص والتحليل ومعدات الصيانة والإصلاح.²

_أما الجانب السلبي: فتعتبر حوادث المرور المادية والجسدية والمعنوية أهم ما يعاب على استعمال السيارات وتشمل تلك الحوادث ركاب المركبة والمشاة خارجها ولا شك أن حوادث السيارات تعتبر من الأسباب الرئيسية للوفيات في العديد من البلدان، وتضاف للخسائر البشرية خسارة للممتلكات والأموال، كما يعتبر الغش التجاري في نوعية السيارات المسوقة من سلبيات السيارة بسبب لعيوب الخفية وعدم المطابقة للمواصفات الدولية للأمان والسلامة وكذا الغش في قطع الغيار والزيوت، سواء من ناحية قطع غيار المزيفة أو لافتقارها للمواصفات الصحيحة التي تنعكس على أداء السيارة وحالتها وبالتبعية على سلامة السيارة

¹ - دمقني عمار، الأطر القانونية لممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة في الجزائر، مجلة asjp، ص 87

² - الدكتور مقني بن عمار، الأطر القانونية لممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة في الجزائر، مجلة الدراسات المقارنة، المجلد الأول، العدد الأول، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، ديسمبر 2015، ص 71.

والأفراد، هذا بالإضافة إلى الغش في أعمال الصيانة والإصلاح من ناحية العمالة غير المدربة مما يؤدي إلى ضياع الوقت والمال في عمليات الصيانة والإصلاح.

ومن خلال هذا المبحث سنتعرض على الجوانب المتعلقة بنظام تسويق السيارات الجديدة كما بينا الشروط المطلوبة لممارسة النشاط من قبل وكلاء بيع السيارات، لاسيما ما يتعلق منها بتسليم السيارة المباعة ومتطلبات الأمن والسلامة، وذلك في ضوء النصوص القانونية الجديدة المؤطرة لنشاط تسويق السيارات وبالخصوص منها دفتر الشروط "الجديد" المتعلق بنشاط تسويق السيارات الجديدة.¹

المطلب الأول: تعريف التسويق

نتيجة للتطور المستمر الذي مس مفهوم التسويق، اختلف الاقتصاديون في إعطاء مفهوم محدد له، حيث أن هناك من حصره في جانب توزيع المنتجات وهناك من يرونه كمجموعة من العلاقات.

الفرع الأول: التعريف اللغوي للتسويق

أصلها من سوق، ومنها السوق وهو موضع المبيعات قال تعالى: (... يمشون في الأسواق)، والسوق بفتح الواو هو: القيادة والتقدم ومن ساق الإبل وغيرها يسوقها سوقا، وسيافا وأصلها سواقا.

فالتسويق في اللغة مشتق من كلا المعنيين، معنى البيع و الشراء والتجارة ومعنى القيادة والإدارة والسياسة، وبذلك فإن التسويق هو جميع النشاطات المتعلقة بتلبية رغبات الزبائن والعملاء.²

¹ - دمقني عمار ، نفس المرجع السابق، ص 72

² - فريد كورنيل : تسويق الخدمات، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2009، ص 18.

الفرع الثاني: التعريف الفقهي للتسويق

إن كلمة التسويق Marketin مشتقة من مصطلح اللاتينية Marcatus الذي يعني السوق وهذا المصطلح اللاتيني يبدو مشتق من الكلمة الأتية Mercari. إن التسويق شأنه شأن النشاطات الديناميكية المتحددة يصعب تعريفه في إطار ضيق لأنه يتضمن وظائف متنوعة.¹

وعلى ذلك سوف نعرض عدة تعاريف إجتهد الأكاديميون والممارسون في وضعها.

- يعرفه الأستاذان Gundiff and still: «التسويق هو العملية الإدارية التي يتم بواسطتها تحقيق الالتقاء بين السلع وبين الأسواق ومن خلالها تتحول ملكية المنتجات».

- وعرفته الجمعية الأمريكية عام 1947م بما يلي: «أنشطة المشروع التي توجه تدفق السلع والخدمات من المنتج إلى المستهلك النهائي أو المشتري الصناعي».

- أما التعريف الحديث للتسويق فقد عرفته نفس الجمعية الأمريكية للتسويق عام 1995م: «بأنه عملية اخطيك وتنفيذ التصور الكلي لتسعير وترويج وتوزيع الأفكار والسلع والخدمات لخلق عملية التبادل التي تشبع حاجات الأفراد والسلع والمنتجات».

- عام 2003م أعادت الجمعية المذكورة النظر بهذا التعريف حيث جاء في آخر إصدار لها : « إن التسويق هو عملية منظمة تتطوي على تخطيط وتنفيذ ومراقبة نشاطات مدروسة في مجالات تكوين وتسعير وترويج وتوزيع الأفكار والسلع والخدمات ومن خلال عمليات تبادل من شأنها خدمة أهداف المنظمة والفرد»².

إن التسويق وكل التعاريف التي أوردناها على ثلاثة أمور أساسية وهي:

¹ - د-مقتي عمار ، نفس المرجع السابق، ص 37

² - فريد كورنل: مرجع سابق، ص 20.

- التسويق نشاط اجتماعي اقتصادي.

- التسويق نظام متكامل.

- التسويق مجموعة من الوظائف.

الفرع الثالث: التعريف القانوني للتسويق:

عرف المشرع الجزائري التسويق في الفقرة الثامنة للمادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 39/90 المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش: حيث نص على « التسويق مجموعة العمليات التي تتمثل في خزن كل المنتجات بالجملة، ونقلها وحيازتها وعرضها قصدي البيع أو التنازل عنها مجانا ومنها لاستيراد والتصدير وتقديم الخدمات.

ويتضح لنا من هذا التعريف أن المشرع الجزائري لم يدرج عملية دراسة السوق و الإنتاج ضمن النشاط التسويقي بالرغم من أنها الركيزة الأساسية له، كما لم يضمه أيضا الخدمة ما بعد البيع، فالتسويق يبدأ قبل الإنتاج ويستمر إلى ما بعد البيع¹.

وبالرغم من إتساع نشاط التسويق وبلوغه جميع المجالات، إلا أن طبيعة هذا النشاط لا تنزل ومحلا الكثير من الجدل، فهنتك من يعتبره نشاط اجتماعي إداري في نفس الوقت، وهناك من يعتبره معلم وفن وهو الرأي الغالب، وسواء كان التسويق نشاطا أو علما فهناك حالة يندرج التسويق فيها ضمن عقد يسمى عقد التسويق.

المطلب الثاني: قواعد التي تحكم تسويق السيارات

¹ - مرسوم تنفيذ رقم 90-39 مؤرخ في 3 رجب عام 1410 الموافق 30 يناير سنة 1996م، يتعلق برقابة الجودة وقمع الغش(ملغى)

لم يكن نشاط تسويق السيارات الجديدة مؤطرا إلى غاية بداية سنة 2008 في أعقاب صدور المرسوم التنفيذي رقم 07-390 المؤرخ في 12 ديسمبر 2007 الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة¹.

والذي ألغي مؤخرا بموجب المرسوم التنفيذي رقم 15-58 الممضي في 08 فبراير سنة 2015 المحدد لشروط وكيفيات نشاط ممارسة وكلاء المركبات الجديدة².

ويعد نشاط تسويق السيارات و المركبات حاليا من قبيل النشاطات التجارية المقننة والتي لا يكفي فيها إجراء القائد في السجل التجاري اذ يتوجب فضلا عن ذلك الحصول على رخصة للممارسة النشاط وهي الوثيقة التي تمنح من طرف مصالح الوزارة الوصية. حيث نصت المادة 24 من القانون رقم 04-08 المؤرخ في 14 أوت 2004 المحدد لشروط ممارسة الأنشطة التجارية المعدل والمتمم أنه (3): " تخضع شروط وكيفيات ممارسة اي نشاط او مهنة مقننة خاضعة للتسجيل في السجل التجاري إلى القواعد الخاصة المحددة بموجب القوانين والتنظيمات الخاصة التي تحكمها ".

نصت المادة 4 من المرسوم التنفيذي رقم 15-234 الممضي في 29 أوت 2015 المحدد لشروط وكيفيات ممارسة الأنشطة والمهن المنظمة الخاصة للتسجيل في السجل التجاري أنه: "يتطلب التسجيل في السجل التجاري للممارسة نشاط أو مهنة منظمة، تقديم رخصة أو اعتماد مؤقت تسلمه الادارات او الهيئات المؤهلة"

ويعد نشاط تسويق السيارات من قبيل النشاطات التجارية المنظمة الخاضعة لأحكام هذا المرسوم حيث لا تقيد هذه النشاطات في مصالح المركز الوطني السجل التجاري التابع

¹ - مرسوم تنفيذي رقم 07-390 مؤرخ في 3 ذي الحجة عام 1928 الموافق 12 ديسمبر سنة 2007، يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة، الجريدة الرسمية، العدد 78، ص 19.

² - المرسوم التنفيذي رقم 15-58 مؤرخ في 08 فبراير سنة 2015 يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة، الجريدة الرسمية، العدد 05، صادر في 08 فبراير سنة 2015، ص 13

لوصاية وزارة التجارة بصورة نهائية¹، إلا بعد استيفاء إجراءات الحصول على الاعتماد النهائي من قبل وزارة الصناعة لممارسة النشاط. حيث يعتبر كمنشأ أو مهنة مقننة. كل نشاط أو مهنة يخضعان للقيود في السجل التجاري ويستوجبان بطبيعتهما، وبمحتواهما و بمضمونهما، وبالوسائل الموضوعية حيز التنفيذ توفر شروط خاصة للسماح بممارستها. تصنيف نشاط أو مهنة ضمن صنف النشاطات أو المهام المقننة، منوط بوجود منشآت أو مصالح جوهرية تتطلب تأطيرا قانونيا و تقنيا مناسباً.

تتعين أن تكون هذه المنشآت و المصالح مرتبطة بالمجالات المتعلقة بما يلي:

_ النظام العام و حماية الاقتصاد.

_ أمن الأشخاص والممتلكات، وحماية الصحة العمومية، وحماية الأخلاق والآداب.

_ حماية حقوق الخواص ومصالحهم المشروعة.

_ إحترام البيئة والمناطق و المواقع المحمية و الإطار المعيشي للسكان.

وعادة ما يمنح الاعتماد من قبل سلطات ضبط مستقلة أو لجنة متخصصة أو من قبل وزارة معينة، وبالنسبة لنشاط تسويق السيارات فإن الاعتماد يمنح حصراً من طرف وزارة الصناعة².

وتطبيقاً لهذا المرسوم التنفيذي فإن نشاط تسويق السيارات يعد من قبيل النشاطات التجارية الجارية المنظمة حيث لا تقيد هذه النشاطات في مصالح المركز الوطني للسجل التجاري التابع لوصاية وزارة التجارة بصورة نهائية¹.

¹ - القانون رقم 04-02 المؤرخ في 23 يونيو 2004 المحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، المعدل والمتمم، ج.ر.ع 41، ص 03.

² - المرسوم التنفيذي رقم 14-241 الممضي في 27 أوت 2014، المحدد لصلاحيات وزير الصناعة والمناجم، ج.ر.ع 52، مؤرخة في 14 سبتمبر 2014، ص 10.

تسويق السيارات يخضع للتنظيمات والقوانين المحلية التي تنظمها الحكومة الجزائرية. هذه التنظيمات الحكومية تتمثل في هيئات وجهات حكومية مختصة بتنظيم صناعة السيارات وتسويقها، مثل وزارة الصناعة والمناجم والصناعة التحويلية هذه القوانين تتضمن متطلبات السلامة والبيئة إذ يتعين على المصنعين والموزعين الامتثال لمعايير السلامة والبيئة المحددة، والتي قد تشمل اختبارات السلامة وتقييمات الانبعاثات، وكذا الضوابط المالية والتجارية بالإضافة إلى ضوابط الإعلانات والتسويق فهناك قواعد تحدد كيفية عرض المعلومات حول السيارات في الإعلانات والتسويق التي تحكم الطرق التي يمكن بها الترويج للمركبات وبيعها في السوق بما في ذلك الترويج للعروض الترويجية والخصومات، السياسات التجارية حيث يمكن أن تشمل سياسات الحكومة سياسات تحفيزية لتعزيز صناعة السيارات المحلية أو فرض رسوم على السيارات المستوردة، وأيضا وجوب التسجيل والتراخيص بما أن هناك إجراءات محددة يجب اتباعها لتسجيل السيارات والحصول على التراخيص اللازمة لتسويقها وبيعها.²

المبحث الثاني: الاختلالات التي واجهت تسويق السيارات

يخضع نشاط تسويق المركبات الجديدة لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 20-227 الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة، نتكلم في هذا المبحث عن النصوص القانونية التي تبين الأحكام المتعلقة بالشروط المطلوبة لممارسة نشاط الوكلاء السيارات الجديدة سواء ما تعلق منها بالوكلاء لممارسة هذا النشاط أو بالمركبات المؤهلة للاستيراد والتسويق.

المطلب الأول: الوكلاء

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 92-68 الممضي في 18 فبراير سنة 1992 المتضمن القانون الأساسي الخاص بالمركز الوطني للسجل التجاري و تنظيمه، المعدل والمتمم، ج. ر . ع14، مؤرخ في 23 فبراير سنة 1992، ص 371.

² - دمققي عمار، نفس المرجع السابق، ص 75

وكيل استيراد السيارات في الجزائر هو شخص أو شركة مخولة رسمياً بتمثيل وتوزيع سيارات معينة في السوق الجزائري. يتمثل دورهم في استيراد السيارات من الشركات المصنعة أو الموزعين الرئيسيين في الخارج وتوزيعها في السوق المحلي، ويشمل ذلك إجراءات الجمارك والتسجيل وضمان الصيانة وقطع الغيار وخدمة ما بعد البيع. ومن يتولى ممارسة نشاط التسويق يسمى وكيل بيع السيارات الجديدة وهو شخص معنوي وجوبا أي ينبغي أن يتهيكّل الشخص الراغب في ممارسة النشاط في شكل شركة تجارية وذلك لكون ان الوكالة التجارية و الوساطة التجارية في مجال بيع المركبات تعد من قبيل الأعمال التجارية ذات الصيغة الخاصة التي تتطلب إمكانيات مادية وبشرية قد لا يغطيها التاجر الطبيعي.

ووكيل بيع السيارات الجديدة concessionaires هو بالضرورة مستورد لهذه البضاعة على أساس أن الجزائر ليست من الدول المصنعة للسيارات كما أن ممارسة نشاط توزيع السيارات الجديدة عادة ما يتم في إطار صيغة عقود امتياز أو عقود توكيل تتم طرفين هما: الصانع الأجنبي من جهة والمسوق الوطني من جهة ثانية ، والصانع أو المنتج من خارج الوطن للوكيل بموجب عقد الامتياز أو عقد التوكيل حق تسويق وبيع المنتجات من السيارات و المركبات على التراب الوطني وهذا لمدة معينة¹.

طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 07-390 المؤرخ في 12 ديسمبر 2007، الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة حيث نص في المادة الثانية منه على ما يلي:

- نشاط الوكيل: كل نشاط يقوم على استيراد وبيع السيارات الجديدة على أساس عقد امتياز يربط الوكيل بالموكل.

¹ - بومدين علي-بن زيان مراد، النظام القانوني لتسويق وتركيب السيارات في الجزائر ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر تخصص قانون أعمال، جامعة عمار تليجي الأغواط، سنة 2017-2018، ص 13

- نشاط الموزع المعتمد: كل نشاط لبيع السيارات الجديدة على أساس عقد يربط الموزع المعتمد بالوكيل.

- نشاط معيد البيع المعتمد: كل نشاط لإعادة بيع السيارات الجديدة على أساس عقد يربط معيد البيع المعتمد بالوكيل أو بالموزع المعتمد.....¹.

ويعرف نشاط الوكيل المختص ببيع السيارات الجديدة على أن كل نشاط يقوم على استيراد مركبات جديدة من أجل بيعها على أساس عقد إمتياز يربط الوكيل بالصانع.

وبالنسبة لنشاط معيد البيع، فيتعلق الأمر بإعادة بيع المركبات الجديدة على أساس عقد بيع يربط معيد البيع بالوكيل أو/ و بالموزع، ويفتح نشاط استيراد المركبات الجديدة لبيعها على حالاتها للوكلاء المكونين في شكل شركات تجارية تؤسس طبقا للتشريع المعمول به في القانون التجاري، ويخول للحائزين على اعتماد نهائي لممارسة النشاط، ويجب أن يسجل في دفتر الأعباء أو دفتر الشروط.

ويتعين على طالب ممارسة نشاط الوكيل، قبل قيده في السجل التجاري بالجنة المختصة لمحل إقامة نشاطه، الحصول على رخصة مؤقتة يسلمها الوزير المكلف بالصناعة دون أن تعني الترخيص بممارسة النشاط، كما تحدد مدة صلاحية هذه الرخصة المؤقتة لمدة 12 شهرا، ويمكن تمديدتها لفترة لا تفوق ستة أشهر، ويمنح الترخيص المؤقت المسلم من قبل وزارة الصناعة من تسهيل اجراءات القيد في السجل التجاري²، وهذا الإجراء إجباري تحت طائلة العقوبات الجزائية³.

¹ - مرجع سابق، مرسوم تنفيذي رقم 07-390 المؤرخ في 12 ديسمبر 2007، ص 20.

² - المادة 25 من القانون 04-08 المؤرخ في 14 أوت 2004، المحدد لشروط ممارسة الأنشطة التجارية، المعدل والمتمم.

³ - المادة 04 من القانون 04-08، مرجع سابق.

وبعد استيفاء الشروط المطلوبة للوكلاء الموزعين أو الباعة يمنح له اعتماد نهائي لممارسة نشاط جلب السيارات وتوزيعها وبيعها المرسوم التنفيذي رقم 15-58 الممضي في 08 فبراير سنة 2015 المحدد لشروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة¹.

وتجدر الإشارة إلى النص المنظم المهمة لم يشر إلى مدة معينة لصلاحيحة الرخصة النهائية، بما يعني أنها رخصة مفتوحة، لكن لا يوجد قانون معين يمنع وزارة الصناعة من منح رخصة محددة المدة في انتظار تسوية بعض المسائل الخاصة بمن قبل طالب الاعتماد.

ويمكن للوكيل المعتمد لتسويق السيارات الجديدة بدوره إبرام عقود توزيع مع وكلاء داخل الوطن من أجل ممارسة نشاط التوزيع (موزع) أو نشاط البيع (وكيل بيع) .

وقد حصر استيراد السيارات على الوكلاء المعتمدين دون غيرهم، والذين يجب أن يتأسسوا في شكل شركات تجارية (شركات استيراد وتوزيع وصناعة تكميلية) .

وقد منع المشرع الوكلاء من استيراد السيارات لفائدة أطراف أخرى بهدف التسويق أو لفائدة أطراف تنشط خارج شبكات توزيع الوكلاء المعتمدة من طرف الوزارة المكلفة بالصناعة. ويلزم وكيل المركبات الجديدة بأن يتزود الصانع المانح، وبأن يتعهد بأن لا يستورد إلا أصناف المركبات الواردة في دفتر الشروط.

المطلب الثاني: غياب التنظيم الذي يحكم تسويق السيارات

غياب التنظيم في صناعة تسويق السيارات قد يؤدي إلى مشاكل مثل التضليل في الإعلانات، وسوء ممارسات البيع، وعدم حماية المستهلكين. من الضروري وجود إطار تنظيمي فعال لضمان نزاهة السوق وحماية حقوق المستهلكين.

حيث أننا في عالم يتميز بتطورات سريعة وتنافس شديد في صناعة السيارات، يبرز غياب

¹ - الدكتور مقني بن عمار، مرجع سابق، ص 83.

التنظيم كمشكلة ملحة تواجه السوق والمستهلكين على حد سواء. يعاني قطاع تسويق السيارات من تحديات عديدة ناتجة عن هذا الفراغ في التنظيم، والتي تشمل:

- تضليل المستهلكين: بدون قواعد واضحة تنظم الممارسات الإعلانية، يمكن للشركات أن تلجأ إلى التضليل في الإعلانات، مما يؤثر على قرارات المستهلكين بشراء السيارات.
- سوء الممارسات في عمليات البيع: غياب التنظيم يمكن أن يؤدي إلى سوء الممارسات في عمليات البيع مثل تضخيم الأسعار أو إخفاء المعلومات الهامة عن المنتجات.
- نقص الحماية للمستهلكين: بدون إطار قانوني قوي، يمكن للشركات تجاوز القوانين الواضحة والمعايير الأخلاقية، مما يترك المستهلكين بدون حماية كافية.
- تأثيرات بيئية سلبية: قد يؤدي التسويق غير المنظم إلى زيادة استهلاك الوقود وانبعاثات الغازات الدفيئة، مما يسهم في تدهور البيئة.¹

كما أن هناك عوامل تؤثر على تنظيم الذي يحكم تسويق السيارات من بينها ما يلي:

- 1- وجود تنظيم اقتصادي متجدد ومستقر، يتجلى ذلك في اهتمام المشرع بتنظيم الاسواق و النشاطات التجارية، وكذا سعيه على حماية المستهلك باعتباره الطرف الضعيف في العلاقة التسويقية، وذلك عن طريق العديد من القوانين.
- 2- تعتبر جمعيات حماية المستهلكين، من أهم العوامل المؤثرة في تسويق السيارات فدورها الضابط للتسويق في مجال حماية المستهلك أدى بالإدارة التسويقية إلى إتباع طرق ومناهج حديثة في العمليات التسويقية بما يخدم مصلحة المستهلك.²
- 3- تلعب التشريعات و القوانين دورا هاما في ضبط وتنظيم العملية التسويقية في جميع مراحلها، ومع التغيير والتعديل المستمر لهذه التشريعات و ذلك لما يوافق الظروف

¹ - غنية_مسعودة، الإطار التنظيمي للتسويق في التشريع الجزائري، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر تخصص قانون أعمال، ص 21/20.

² - غنية_مسعودة، نفس المرجع السابق، ص 23

الاجتماعية و الاقتصادية والسياسة للدولة كان لابد للتسويق السيارات لاتباع هذه التغيرات وتطبيقه.

لتجاوز هذه التحديات، يجب على الحكومات والهيئات التنظيمية تبني إطار تنظيمي فعال يحد من مخاطر التسويق غير المنظم، ويضمن حقوق المستهلكين ويحافظ على النزاهة في السوق. كما يتطلب الأمر تعزيز التوعية بين المستهلكين حول حقوقهم ومسؤولياتهم عند شراء السيارات، والتشجيع على البحث والتحقق من المعلومات قبل اتخاذ أي قرار شراء.

خلاصة الفصل:

من خلال دراستنا للفصل الأول والمتعلق الإطار القانوني لنشاط تسويق السيارات الجديدة لخصنا ان إلى أن هذا النشاط لم يكن مؤطرا إلى غاية بداية سنة 2008 وذلك في أعقاب صدور المرسوم التنفيذي رقم 07-390، حيث يعد تسويق السيارات هو مجال مثير ومنتوع يتطلب معرفة بقواعد واستراتيجيات التسويق ويتم تحكيم تسويق السيارات بواسطة قواعد متعددة تشمل القوانين واللوائح المحلية والدولية، بالإضافة إلى مبادئ التسويق العامة حيث يجب على الشركات المصنعة والموزعة للسيارات الامتثال لهذه القواعد لضمان التسويق الفعال والقانوني للمنتجات. تشمل هذه القواعد الإعلانات الصادقة والشفافة، وحماية الخصوصية والبيانات الشخصية للعملاء، والامتثال لمعايير الجودة والسلامة في تصنيع السيارات.

ونظرا للأهمية والمكانة التي وصلها تسويق السيارات الجديدة اليوم، كان لابد المشرع تنظيمه وتأطيره بطريقة قانونية ضابطة لهذا النشاط.

تمهيد

المرسوم التنفيذي رقم 07-390 يتعلق بتنظيم وتطوير سوق السيارات في الجزائر، وهو يهدف إلى تنظيم القطاع وتعزيز النشاط التجاري فيه. يحدد المرسوم الشروط والضوابط التي يجب أن تلتزم بها شركات تسويق السيارات، بما في ذلك الوكلاء والموزعين، من حيث الاعتماد على مصادر موثوقة للسيارات وضمن جودتها وسلامتها. يشمل تسويق السيارات في إطار هذا المرسوم عدة جوانب مثل تحديد مواصفات السيارات المستوردة، وضمن توفير قطع الغيار الأصلية، وتقديم خدمات ما بعد البيع الموثوقة. يهدف القانون أيضاً إلى حماية حقوق المستهلكين عبر توفير معلومات صحيحة وكافية عن المنتجات وضمن حقهم في الصيانة والضمان.

بالإضافة إلى ذلك، يتطلب المرسوم التنفيذي الامتثال لمعايير السلامة والبيئة، وتعزيز التوعية بأهمية السلامة المرورية والتقليل من تأثيرات السيارات على البيئة، مما يسهم في تطوير صناعة السيارات بشكل مستدام ومسؤول.

ومنه نتطرق في هذا الفصل إلى المراسيم التي تنص على سير نشاط تسويق السيارات في إعادة تنظيم نشاط تسويق السيارات بالإضافة إلى الرؤية الجديدة لتسويق واستيراد السيارات.

المبحث الأول: تسويق السيارات في إطار المرسوم 07-390

من النشاطات الاقتصادية التي لاقى اهتماما من قبل الحكومات المتعاقبة نشاط استيراد وتسويق السيارات الجديدة بمختلف أنواعها نتيجة حاجة السوق إليها بفعل غياب التصنيع لها في الجزائر إذ صدر على إثر ذلك المرسوم التنفيذي رقم 70-390 يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة، الذي قام بتأطير نشاط سوق السيارات في الجزائر باعتباره أول مرسوم ينظم هذا النشاط، أين قام المشرع بوضع شروط والإجراءات الإدارية المطلوبة لممارسة نشاط وكيل السيارات¹. وعلى إثر ذلك قام المشرع بإصدار المرسوم التنفيذي رقم 15-58 يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة²، الذي حاول المشرع من خلاله إعادة ضبط نشاط استيراد و تسويق المركبات الجديدة عن طريق وضع شروط أكثر صرامة على دخول المركبات الجديدة إلى الجزائر بفعل اشتداد الأزمة الاقتصادية وما صاحب ذلك من استنزاف العملة الصعبة. وبالرجوع إلى النصوص التشريعية و التنظيمية المعمول بها في القانون الجزائري للبحث عن تعريف صريح لدفتر الشروط رغم ان المشرع هنا لا يقدم تعريفا لدفتر الشروط ولكنه يذكر الهدف منه، إلا ان هناك بعض النصوص القانونية التي رصدنا فيها ما يمكن اعتباره عناصر التعريف لدفتر الشروط سوف نذكرها على سبيل المثال لا الحصر كالآتي:

المثال (1): المادة (5) من الأمر رقم 67-90 المؤرخ في 17 جوان 1967 المتضمن قانون الصفقات العمومية الجزائري لسنة 1967 (2) حيث تنص: " دفا تر الشروط المشار إليها ادناه هي العناصر المنشئة للصفقة العمومية".

المثال (2): الفقرة (13) من المادة (55) المذكورة في القسم الأول المعنون ب " بيانات

¹ - عزيزي جلال، نشاط وكلاء المركبات الجديدة في الجزائر: أي تنظيم جديد؟ مجلة أبحاث قانونية وسياسية، المجلد 06، العدد 01 جوان (2021)، جامعة جيجل، ص36.

² - المرسوم التنفيذي رقم 15-58 مؤرخ في 08 فبراير سنة 2015، يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة ج.ر عدد 05، صادر في 08 فبراير سنة 2015.

الصفقات " من الباب الرابع المعنون ب "أحكام تعاقدية " من المرسوم رقم 82-145 المؤرخ في 10 أبريل 1982 ينظم الصفقات التي يبرمها المتعامل العمومي حيث تنص على ما يلي: ... الإشارة الى دفاتر الشروط العامة ودفاتر الأحكام المشتركة المطبقة على الصفقة، التي تشكل جزءا لا يتجزأ منها" .

تعريف دفتر الشروط حسب تعليمة وزير الداخلية الصادرة لسنة 1994. دفتر الشروط: "وهو يشكل المنبع الأساسي لشروط امتياز مرفق عام محدد بذاته وهو يتضمن دائما شروط تعاقدية وأخرى تنظيمية ويخضع للتصديق المسبق دائما وتقوم بإعداده الجهة الإدارية مانحة الامتياز قبل إجراء العملية ويستوجب على الملتزم احترام الشروط الواردة في هذه الوثيقة"¹.

المطلب الأول: شروط ممارسة نشاط الوكيل

طبقا لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 07-390 المؤرخ في 03 ذي الحجة 1928 الموافق 12 ديسمبر سنة 2007، الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة حيث عرف نشاط الوكيل بأنه هو كل نشاط يقوم على استيراد السيارات الجديدة على أساس عقد امتياز يربط الوكيل بالموكل، وتبعا لدفتر الشروط هذا الذي يحدد شروط ممارسة نشاط الوكيل، وحسب المادة السادسة (06) منه نصت يجب ان يكون عقد الامتياز الذي يربط الوكيل بالموكل مطابقا لأحكام التشريع و التنظيم المعمول يعمل، لا سيما المادة 10 من الأمر رقم 03-03 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 المذكورة أعلاه وأحكام هذا المرسوم².

وقد فرض دفتر الشروط عدة التزامات على الوكيل من بينها انه يلزم قبل التسجيل في السجل التجاري بالحصول على اعتماد مؤقت تسلمه المصالح المؤهلة في الوزارة المكلفة

¹ - بومدين علي-بن زيان مراد، مرجع سابق، ص65

² - المادة 07 من المرسوم التنفيذي رقم 07-390 مرجع سابق، ص 21.

بالصناعة، غير أن الممارسة الفعلية للنشاط مشروطة بالحصول على اعتماد نهائي تسلمه المصالح¹.

تطبيقا المرسوم التنفيذي رقم 07-390 المؤرخ في 12 ديسمبر سنة 2007 يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الحصول على الاعتماد المؤقت حيث يتكون الملف المطلوب للحصول عليه ما لي:

- طلب الحصول على الاعتماد المؤقت،
- دفتر الشروط المعد من المصالح الوزارة المكلفة بالصناعة الذي يلتزم به صاحب الطلب،
- نسخة من عقد الامتياز الذي يربط الموكل بالوكيل، معدات طبقا للقانون الجزائري،
- نسخة من القانون الأساسي للشركة،
- الوثائق التي تثبت وجود منشآت للتخزين وخدمة ما بعد البيع وكذا المساحات المخصصة للعرض والبيع المذكورة في المواد من 15 إلى 17 من هذا المرسوم.
- إلا أنه قد تم إضافة شرط آخر في مرسوم تنفيذي رقم 15-58 الذي جاء بعده سنة 2015 المحدد لشروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة ، في ملف الرخصة المؤقتة المتمثل في: - عقد أو عقد مسبق يتعلق بالوكالة .

وتم تعديله في المرسوم التنفيذي الجديد رقم 20-227 سنة 2020 المحدد لشروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة أدرج هذا شرط بأنه وجوب عقد أو عقدين أو مذكرات

¹ - الأمر رقم 03-03 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق ل 19 يوليو سنة 2003 المتعلق بالمنافسة، المعدل والمتعم.

تفاهم تتعلق بالوكالة تلزم المناخ أو المانحين بصفة حصرية، كل منهما لمدة لا تقل عن خمس (5) سنوات¹.

يرسل الملف إلى المصالح المعنية في الوزارة المكلفة بالصناعة برسالة موصى عليها مع وصل استلام أو يودع لدى المصالح السالفة الذكر مقابل استلام وصل إيداع².

تسمح الرخصة المؤقتة للمتعامل بالقيود في السجل التجاري ولا الترخيص بممارسة هذا النشاط وتحدد مدة صلاحية هذه الرخصة المؤقتة 12 شهرا ويمكن تمديد هذه المدة، باستثناء ، على أساس وثائق تبرر أسباب عدم احترام هذه المدة، لفترة لا تفوق 6 أشهر.

بعد هذا الأجل تبلغ الوزارة المكلفة بالصناعة وزارة التجارة لسحب السجل التجاري من المتعامل

ومن جهة أخرى، تسلم المصالح المؤهلة للوزارة المكلفة بالصناعة الاعتماد المؤقت في أجل خمسة عشر (15) يوما التي تلي تاريخ تسليم وصل الاستلام أو وصل إيداع الملف، وبعد تعديل 2015 أصبح الأجل لا يتعدى ثلاثين (30) يوما.

في حالة الرد السلبي المُبلَّغ للمعني مع وصل استلام، امام صاحب الطلب لمدة ثلاثين (30) يوما ابتداء من تاريخ استلامه قرار الرفض، لتقديم طعن لدى لجنة الطعن المؤسسة على مستوى الوزارة المكلفة بالصناعة التي تصدر قرارها في نفس الآجال وذلك دون الإخلال بحق الطعن أمام الجهة القضائية.

وتتكون لجنة الطعن التي يرأسها الوزير المكلف بالصناعة أو ممثله من:

- ممثل عن الوزير المكلف بالصناعة، مقررا،

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 20-227 المؤرخ في 29 ذي الحجة عام 1441 الموافق ل 19 غشت سنة 2020، يحدد

لشروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة، ج.ر، عدد 49.

² - المادة 08 من المرسوم التنفيذي رقم 07-390 مرجع سابق، ص 21.

- ممثل عن الوزير المكلف بالداخلية و الجماعات المحلية ،

- ممثل عن الوزير المكلف بالمالية،

- ممثل عن الوزير المكلف بالتجارة،

- ممثل عن الوزير المكلف بالطاقة والمناجم،

- ممثل عن الوزير المكلف بالنقل،

- ممثل عن الوزير المكلف بالبيئة،

- ممثل عن وزير الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة.

تحدد كفاءات تنظيم اللجنة وسيرها عن طريق التنظيم¹.

لم يعد الحصول على الرخصة المؤقتة شرطا جوهريا لقبول القيد في السجل التجاري وهذا أمر طبيعي طالما أن المشرع الجزائري عدل من أحكام نص المادة 25 من قانون 04-08 المحدد لشروط وممارسة الأنشطة التجارية التي كانت تستلزم قبل قيد في السجل التجاري بضرورة الحصول على الترخيص المسبق من الوزير المعني²، إذ كان المشرع طبقا لنص المادتين رقم 06 و 08 من المرسوم التنفيذي رقم 15-58 تشترطان قبل القيد في السجل التجاري إلزامية الحصول على الرخصة المؤقتة من الوزير المختص، ومن ثم كان المركز الوطني للسجل التجاري لا يقوم بعملية القيد في السجل التجاري إلا بعد تقديم ترخيص من وزير الصناعة.

وفي كل الاحوال فإن الحصول الرخصة المؤقتة لا يؤهل المستثمر ممارسة نشاط استيراد وتسويق السيارات الجديدة و إنما هو إجراء أولي قبلي سابق يسمح للوكيل بالخضوع لرقابة

¹ - المادة 10 من القانون 07-390، مرجع سابق.

² - المادة 25 من قانون 04-08 ، مرجع سابق.

لاحقة من قبل بعض الأجهزة والهيئات المعنية قانونا بغرض منح الاعتماد النهائي لممارسة النشاط.

أما بالنسبة للاعتماد النهائي يتكون الملف المطلوب للحصول على الرخصة النهائية حسب التعديل الأخير في المرسوم التنفيذي رقم 20-227 من :¹

- طلب الحصول على الرخصة النهائية.
- نسخة من السجل التجاري.
- نسخة من بطاقة التعريف الجبائية.
- تصريح بالنزاهة يقدمه المسير الشخص الطبيعي، وفقا للنموذج المرفق بهذا المرسوم.
- صحيفة السوابق القضائية (القسيمة3) بالنسبة للمسير الشخص الطبيعي.
- مستخرج الجداول الضريبية مسوي،
- وثيقة مهينة من الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي بتاريخ إيداع الطلب.
- نسخة من عقد أو عقود الوكالة الحصرية التي تربط الوكيل بالمانح أو المانحين الذي لا يمكنه حياة أكثر علامتين(2) من المركبات، تعد طبقا للتشريع المعمول به، وتكون مدة صلاحيتها خمس (5) سنوات على الأقل.
- الوثائق التي تثبت وجود منشآت للتخزين وخدمات ما بعد البيع وقطع الغيار وكذا أماكن العرض (عقود الإيجار بالنسبة للموزعين المعتمدين فقط وعقود الملكية وعقود الإمتياز بالنسبة للوكلاء).
- الوثائق التي تثبت ملكية منشآت العرض للوكيل و الموزعين المعتمدين عند الاقتضاء.

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 20-227 مؤرخ في 19 غشت سنة 2020 ،يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة، ج.ر عدد 49 ،صادر في 19 غشت سنة 2020

- مدة عقود كراء المنشآت من طرف الموزعين المعتمدين، المحررة لدى موثق والتي يجب ألا تقل عن خمس (5) سنوات.

- الوثائق التي تثبت وجود المستخدمين وكذا كفاءهم (قائمة مرفقة بشهادة الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي)¹.

يخضع إصدار الاعتماد النهائي لزيارات تفتيش مسبقة تقوم بها المصالح المؤهلة بالوزارة المكلفة بالصناعة.

فرض المشرع ملفا ثقيلًا من أجل الحصول على الاعتماد النهائي بالمقارنة عما ما كان عليه الأمر عليه المرسوم التنفيذي رقم 15-58 الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة، أين كان يشترط ملفا بسيطًا جدًا ومعقولًا².

ما يلاحظ أن اشتراط إمتلاك الوكلاء لمنشآت للتخزين و أماكن العرض وفق مساحات معينة عوض تقديم الوثائق التي تبرر عقود الإيجار سوف يزيد من متاعب الوكلاء، ضف إلى ذلك أن اشتراط مدة عقود كراء المنشآت من طرف الموزعين المعتمدين محررة لدى موثق لفترة زمنية لا تقل عن خمس (5) سنوات تصب في خانة تقييد عملية استيراد وتسويق المركبات الجديدة، فنعتقد أنها فترة طويلة جدا سوف ترهق الموزعين الذين يمكن أن يجدوا أنفسهم قد صرفوا أموالا طائلة دون أن يتحصلوا على عائد آني على الأقل على المدى القصير.

الحصول على الاعتماد النهائي لممارسة نشاط تسويق المركبات الجديدة مشروط بالاكنتاب في دفتر الشروط المحدد بقرار من الوزير المكلف بالصناعة ، ويمكن تحيين دفتر الشروط كل سنتين (2) عند الحاجة.

¹ - المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 20-227 مرجع سابق، ص 20.

² - المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 15-58 مرجع سابق، ص 15.

وبعد الاعتماد النهائي الذي يسلمه الوزير المكلف بالصناعة في 6 نسخ أصلية تواجه إلى:

- المعني بالأمر.

- وزارة التجارة.

- وزارة النقل.

- وزارة المالية (المديرية العامة للجمارك والمديرية العامة للضرائب).

- المصلحة المعنية للوزارة المكلفة بالصناعة¹.

يتم الحصول عليه بإرسال رسالة موصى عليها مع وصل استلام أو يودع، مقابل استلام وصل إيداع، لدى المصالح المؤهلة في الوزارة المكلفة بالصناعة التي لديها مدة ثلاثين (30) يوما ابتداء من تاريخ استلام الطلب أو تسليم وصل الإيداع لتقديم الرد.

قبل تبليغ الاعتماد النهائي و بناء على تقرير المفصل المعد من قبل المدير الولائي المكلف بالصناعة المختص إقليميا بعد قيامه بزيارات ميدانية قصد التحقق من مطابقة المنشآت الموجودة مع الوثائق المقدمة.

يجب على المدير الولائي المكلف بالصناعة إعداد تقرير وصفي عن المواقع و المنشآت يكون جزءا من الملف الذي يبرر منح الاعتماد النهائي.

أخضعت منح عملية الاعتماد النهائي برقابة ثلاث جهات هي الوزير نفسه المدير الولائي لمكان ممارسة النشاط و اللجنة التقنية على مستوى الوزارة المشكلة من ممثلين لعدة وزارات وهذا بخلاف ما كان عليه الأمر في ظل المرسوم التنفيذي رقم 15-58 الذي يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة أي كان الوزير و مصالحه يستأثرون بعملية منح الاعتماد وسحبه بدل إخضاعه لوزير الصناعة وهيئاته الإدارية.

¹ - المادة 13 من مرسوم تنفيذي رقم 15-58 مرجع سابق، ص 15.

فصل المشرع بدقة في الآجال و المواعيد التي يتعين على اللجنة التقنية تبليغ تحفظاتها للوكيل خلالها وهي ثلاثين (30) يوما الموالية التاريخ إيداع الملف حتى يتمكن من تداركه في أجل 15 يوما¹، هذا بخلاف ما كان عليه الوضع في السابق أين لم يقيد المشرع لا الوزير ولا الوكيل بآجال معينة وتركها مفتوحة، مما أدى إلى تقاعس الأطراف عن تنفيذ إلتزاماتهم ما دامن لا يوجد نص صريح وملزم(1).

وكذلك زيادة على النسخة المصادق على مطابقتها لمستخرج السجل التجاري التي يجب أن يقدمها صاحب الطلب، يخضع تسليم الاعتماد النهائي لإستيفاء الشروط المنصوص عليها في أحكام المواد من 15 إلى 19 من المرسوم التنفيذي رقم 07-390 سنة 2007.

يودع الوكيل نسخة من الاعتماد النهائي لدى المصالح المعنية في الولاية المختصة إقليميا. وفي حالة الرد السلبي المبلّغ للمعني مع وصل الاستلام، أمام صاحب الطلب مدة ثلاثين (30) يوما وتم تعديل المدة إلى خمسة عشر (15) يوما.²

وفق مرسوم تنفيذي رقم 20-227 وهذا ابتداء من تاريخ استلامه قرار الرفض، لتقديم الطعن لدى لجنة الطعن، وذلك دون الإخلال بحق الطعن أمام الجهة القضائية³.

كما يجب أن يكون كل رد سلبي مبررا و يبلغ للمعني من قبل الأمانة التقنية للجنة في أجل ثلاثين (30) يوما التي تلي تاريخ وصل إيداع ملف الاعتماد النهائي.

¹ - المادة 14 من مرسوم تنفيذي رقم 20-227 مرجع سابق، ص 20.

² - عزيزي جلال، نشاط وكلاء المركبات الجديدة في الجزائر: أي تنظيم جديد؟ مجلة أبحاث قانونية وسياسية، المجلد 06، العدد 01 جوان (2021)، جامعة جيجل، ص 45

³ - المادة 13 من مرسوم تنفيذي رقم 07-390 مرجع سابق، ص 21.

المطلب الثاني: كفاءات ممارسة نشاط الوكيل

وجوب توفر لدى طالب نشاط الوكيل بالنسبة لكل شبكة توزيع مفتوحة منشآت ملائمة للتخزين وخدمة ما بعد البيع تساوي مساحتها الإجمالية أو تفوق خمسة آلاف (5) آلاف متر مربع¹.

كما يجب أن تزود المنشآت بوسائل الأمن و حماية السيارات وتكون معطاة عند الاقتضاء زيادة على هذا يجب أن يكون لدى طالب ممارسة نشاط الوكيل مساحات للعرض والبيع حيث أن هذه الأخيرة يجب أن تفوق 200 متر مربع و هذا نفسه ينطبق على الموزعين أو معيدي البيع المعتمدين².

يجب أن تتوفر لدى الوكيل مستخدمين لديهم المؤهلات المطلوبة وكذا الخبرة المهنية الكافية في المجال.

والجدير بالذكر أن الوكيل ملزم باحترام الأحكام التشريعية و التنظيمية المطبقة لا سيما فيما يخص الأمن والنظافة والشروط الصحية والتأمين و البيئة³.

فرض القانون الجديد لتسويق السيارات عدة شروط و التزامات على عاتق وكلاء بيع السيارات، تحت طائلة سحب الاعتماد بممارسة نشاط .

وقد تجسدت هذه الالتزامات بموجب المرسوم التنفيذي رقم 15-58 سنة 2015 المحدد لشروط وكفاءات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة فقد جاءت فيه حيث أضاف مواد أكثر صرامة و التزامات من مرسوم تنفيذي رقم 07-390 سنة 2007 الذي قبلها.

¹ - المادة 15 من مرسوم تنفيذي رقم 07-390 .

² - المادة 17 من مرسوم تنفيذي رقم 07-390 .

³ - المادة 19 من مرسوم تنفيذي رقم 07-390 .

تبعاً لدفتر الشروط الخاص بتسويق المركبات الجديدة فإنه يلزم وكيل السيارات بأنه يكون له مستودع تحت المراقبة الجمركية في أجل لا يتعدى اثنين عشر (12) شهراً بعد الحصول على الاعتماد النهائي.

كما شمل دفتر الشروط جملة من الإجراءات الأخرى التي جاءت لتأطير هذا النشاط وهياكله القاعدية، حيث يلزم وكلاء السيارات بتوفير مساحات تخزين تقدر بـ 500 متر مربع على الأقل لعرض السيارات الجديدة منها حظيرة للتخزين بـ 3800 متر مربع ومساحة 1000 متر مربع كورشة لخدمات ما بعد البيع، ومساحة 200 متر مربع كمحل لقطع الغيار، زيادة على ضرورة إجراء الوكيل دورات تكوينية للمستخدمين التابعين لشبكة توزيعه في مجال الصيانة وخدمات ما بعد البيع وتحسين مستواهم.

ويجب إدراج مخطط التكوين الذي يضمنه المانح في عقد الوكالة¹.

إضافة إلى إلزام الوكلاء بتخصيص مساحة عرض تقدر بـ 300 متر مربع، ومن جهة أخرى يلزم الوكلاء المستوردون للسيارات الجديدة في مدة 12 شهراً على الأكثر بعد الحصول على الاعتماد النهائي وهذا بتطوير شبكة توزيع عبر التراب الوطني التي يجب أن تغطي على الأقل المناطق الأربعة، الشرق والغرب والجنوب و الشمال، مع توفير مصلحة على الأقل في كل منطقة.

ويلزم الموزعون من جهتهم بتوفير مساحات عرض تقدر بـ 200 متر مربع على الأقل، وورشة لخدمات ما بعد البيع بمساحة تقدر بـ 500 متر مربع ومساحة 100 متر مربع لمحل قطع الغيار، زيادة على حظيرة للتخزين بمساحة تقدر بـ 1000 متر مربع².

¹ - الفقرة الثالثة، المادة 18 من المرسوم التنفيذي رقم 20-227 مرجع سابق، ص 12.

² - الدكتور بن مقني عمار، مرجع سابق، ص 86.

كما يلزم الوكيل بتوثيق العلاقات التعاقدية التي تربطه بالموزعين ومعيدي البيع في شبكته، غير أن الوكيل يبقى مسؤولاً إزاء الزبون النهائي عن أي إخلال بالبند المنصوص عليها في دفتر الشروط، لا يسلم الوكيل إلا السيارات الجديدة التي كانت محل فحص المطابقة من طرف مصالح المناجم، طبقاً للمادتين 7 و 42 من القانون رقم 01-14 المؤرخ في 29 جمادى الأولى عام 1422 الموافق ل 19 عشت سنة 2001.¹

وجوب إستجابة السيارات الجديدة المستوردة لمقاييس الأمن وحماية البيئة المنصوص عليها في التشريع والتنظيم المعمول بهما أن تستجيب في غياب ذلك أو في غيابها، للمقاييس المعمول بها دولياً دون أن تكون أقل للمقاييس المطبقة في البلد الأصلي للصانع.

وأيضاً يلزم الوكيل بأن يضع تحت تصرف مصالح المناجم صنف المركبة الوجهة السوق وكل الوثائق التقنية المتعلقة بها حيث تجري عمليات مراقبة المطابقة أثناء عملية استيراد المركبات الجديدة في حصص، بأخذ عينات من السيارات المستوردة على ضوء النشرة الوصفية التي أعدها الصانع عن صنف المركبة التي تم تسليمها، وتتجز هذه المراقبة على مستوى منشآت الميناء وذلك قبل عملية التخليص الجمركي.

منح القانون الوكلاء الناشطون فترة زمنية مدتها اثني عشر (12) شهراً للتقيد بالأحكام المرتبطة بالشروط الجديدة المتعلقة بالمنشآت والالتزام بالتزود الوكيل بمخزون كاف من قطع الغيار واللوازم الأصلية أو ذات نوعيو مصادق عليها بصفة حصرية من طرف الصانع المانح التكفل بالضمان وخدمة ما بعد البيع.

طبقاً لأحكام المادة 52 من قانون المالية لسنة 2014 لا يرخص لوكلاء السيارات ببيع السيارات المستوردة التي يجب أن تستجيب لمعايير الأمن المعمول بها دولياً، إلا في إطار

¹ - القانون رقم 01-14 المؤرخ في 29 جمادى الأولى عام 1422 الموافق ل 19 عشت سنة 2001.

شبكة التوزيع التي تم على أساسها إعتمادهم قانونا من طرف المصالح المؤهلة بالوزارة المكلفة بالصناعة.

و يمنع على وكلاء السيارات استيراد السيارات للحساب وكلاء آخرين خارج شبكة توزيعهم التي تم على أساسها إعتمادهم قانونا من طرف المصالح المؤهلة بالوزارة المكلفة بالصناعة.

طبقا للمادة 52 من قانون المالية لسنة 2014، يجب على وكلاء السيارات إنشاء نشاط صناعي و شبه صناعي أو أنشطة أخرى لها علاقة مباشرة بقطاع صناعة السيارات، ويترتب على عدم الشروع في الإنتاج عند إنقضاء الأجل المحدد في التشريع والتنظيم المعمول بهما يحب الإعتماد.

كما ألزم قانون المالية لسنة 2014 في المادة 73 منه كل وكيل بإستيراد وتسويق حصة من السيارات ذات المحرك المشغل بغاز البترول المميع، وهي نسبة سبق وأن حددها قرار وزاري سابق¹، وتقدر بنسبة 10% من مجموع السيارات المستوردة، وهذا يعود لكون مثل هذه السيارات تتوافق مع المعايير الخاصة بانبعث والضجيج.

ويتعين تجهيز المعدات الخاصة بسيارات غاز البترول المميع (وقود سير غاز) بنسبة كبيرة داخل الوطن من طرف مركب أجهزة معتمد من طرف وزارة الطاقة (شركة نפטال مثلا).

ومعلوم أن هذا النوع من السيارات المكيفة أو المجهزة بوقود غاز البترول المميع أو (GPL/S) تعتبر معفاة من دفع رسوم قسيمة السيارات.²

¹ - القرار الوزاري المشترك (وزارة الصناعة و وزارة المناجم و الطاقة) الممضي في 2 يونيو 2014، ج.ر، عدد 50، مؤرخة في 27 أوت سنة 2014، ص 25.

² - المادة 27 من القانون 10-13 الممضي في 29 ديسمبر سنة 2010 المتضمن قانون المالية لسنة 2011، ج. ر عدد 80، مؤرخة 30 ديسمبر 2010، ص 03.

يجب تحرير فواتير المركبات الجديدة المستوردة من طرف الصانع المانح ويلزم وكيل السيارات الجديدة بأن يتزود لدى الصانع المانح وبأن يتعهد بألا يستورد إلا أصناف المركبات الواردة في دفتر الشروط.

وتم تعديل هذه الالتزامات في المرسوم الأخير رقم 20-227 المحدد لشروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة حيث لم يغير المشرع فيها كثيرا وإنما أكد عليها فقط.

المبحث الثاني: الرؤية الجديدة لتسويق واستيراد السيارات

تطورت صناعة السيارات في الجزائر بشكل كبير خلال السنوات الأخيرة، وهناك رؤية جديدة لتسويق واستيراد السيارات تهدف إلى تعزيز هذا القطاع، واحدة من الأفكار الرئيسية في هذه الرؤية هي تشجيع استيراد السيارات الكهربائية والهجينة، وذلك بهدف الحد من التلوث البيئي وتعزيز الاستدامة.

بالإضافة إلى ذلك، تركز الرؤية الجديدة على تطوير قدرات الصناعة المحلية لتصنيع السيارات، وتشجيع الشركات المحلية على الاستثمار في هذا القطاع ويهدف ذلك إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي وتوفير فرص عمل للمواطنين الجزائريين¹، علاوة على ذلك، تعمل الحكومة على تحسين بنية التسويق وتوفير بيئة مناسبة للشركات العاملة في مجال السيارات، من خلال تبسيط الإجراءات الرؤية الجديدة لتسويق واستيراد السيارات في الجزائر.

وتشهد صناعة تسويق واستيراد السيارات في الجزائر تحولاً ملموساً في السنوات الأخيرة، حيث تتجه الشركات والمتعاملون نحو رؤية جديدة تتمحور حول تحسين جودة الخدمات وتلبية احتياجات وتطلعات العملاء بشكل أفضل. تركز هذه الرؤية على عدة جوانب منها :

¹ - تقييم خيار استراتيجية تصنيع السيارات في الجزائر في ظل متطلبات السوق الوطنية دراسة تحليلية للفترة 2020_2021، مجلة الاقتصاد الجديد، مجلد 12، عدد 04، ص 726.

تجربة العملاء المميزة حيث يعتبر تحسين تجربة العملاء أحد الأولويات الرئيسية لشركات تسويق السيارات في الجزائر من خلال توفير خدمات متميزة وتجارب شراء سلسة ومريحة، تسعى الشركات إلى بناء علاقات قوية مع العملاء وكسب ثقتهم، وكذا تنويع الخدمات والمنتجات: بحيث تسعى الشركات إلى توسيع مجموعة منتجاتها وتقديم خدمات متنوعة تلبي احتياجات مختلفة العملاء، من خلال استيراد مجموعة متنوعة من السيارات وتقديم خيارات متعددة للعملاء، يمكن للشركات تحقيق تنوع وتفوق تنافسي في السوق، إلا أن الابتكار والتطوير يلعب دوراً مهماً في تحقيق النمو والنجاح في صناعة تسويق السيارات في الجزائر من خلال تبني التقنيات الحديثة وتطبيق الممارسات الابتكارية في عمليات الاستيراد والتسويق، يمكن للشركات تحقيق تفوق وتميز في السوق.

كما يتزايد الاهتمام بالاستدامة وحماية البيئة، وبالتالي يسعى العديد من المتعاملين في صناعة السيارات في الجزائر إلى تقديم سيارات ذات كفاءة الوقود العالية وانبعاثات منخفضة للحفاظ على البيئة وتلبية تطلعات العملاء المتزايدة نحو الاستدامة.

هذه العوامل تمثل الركيزة الأساسية للرؤية الجديدة لتسويق واستيراد السيارات في الجزائر، وتعكس التزام الشركات بتقديم خدمات عالية الجودة والمنتجات المبتكرة لتحقيق النجاح والنمو في السوق كما تسلط الضوء على الجهود المبذولة لتحقيق الرؤية الجديدة لتسويق واستيراد السيارات في الجزائر، وتظهر التزام المتعاملين بالابتكار وتحسين جودة الخدمات لتلبية تطلعات العملاء وتحقيق النجاح في السوق.

المطلب الأول: شروط وكيفيات جمركة ومطابقة السيارات

نصت المادة 110 من قانون رقم 19-14 المؤرخ في 11 ديسمبر سنة 2019 والمتضمن قانون المالية سنة 2020، كما يلي: "يرخص بجمركة السيارات الجديدة لنقل الأشخاص و

البضائع، بما في ذلك الجرارات وكذا السيارات ذات الاستعمال الخاص، من أجل طرحها للاستهلاك.

كما يرخص بجمركة السيارات السياحية التي تقل عن ثلاثة (3) سنوات، والمستوردة من طرف الخواص المقيمين، مرة كل ثلاثة (3) سنوات على حساب عملتهم الخاصة المتواجدة برصيدهم بالعملة الاجنبية الذي تم فتحه بالجزائر، وذلك من أجل طرحها للاستهلاك مع دفع جميع الحقوق والرسوم المنصوص عليها بموجب نظام القانون العام، وكما يجب ان تكون السيارات المستوردة على حالتها المستعملة مطابقة للمعايير الدولية في مجال حماية البيئة، ويلغى كل حكم مختلف متعلق باستيراد السيارات حيث تطبق هذه المادة على السيارات السياحية المنازل عنها لخواص المقيمين من طرف الممثلات الدبلوماسية أو القنصليات الاجنبية وممثلات المنظمات الدولية المعتمدة بالجزائر وكذا أعوانهم¹.

طبقا للمادة المذكورة أعلاه جاء المرسوم التنفيذي رقم 23-74 المؤرخ في 29 رجب 1444 الموافق 20 فيفري سنة 2023 يحدد شروط وكيفيات جمركة ومراقبة ومطابقة السيارات السياحية و النفعية و المستعملة التي يقتنيها الأفراد المقيمون لاستعمالهم الخاص.

يقصد في مفهوم هذا المرسوم أنواع السيارات التي نص عليها بما يأتي:

- سيارة سياحية: سيارة خاصة كهربائية أو ذات محرك بمكبس و إيقاد شرارة(بنزين) أو هجين (بنزين و كهرباء) مصممة لنقل الأشخاص لا تتجاوز تسعة (9) مقاعد للجلوس بما في ذلك مقعد السائق.

¹ - قانون رقم 19-14 المؤرخ في 14 ربيع الثاني عام 1441 الموافق ل 11 ديسمبر سنة 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 81، ص 39.

- سيارة نفعية: سيارة خاصة كهربائية أو ذات محرك بمكبس و إيقاد شرارة (بنزين) أو هجين (بنزين و كهرباء) مصممة لنقل البضائع لا يتجاوز وزنها الإجمالي مع الحمولة 3.5 طن : مركبة نقل، مركبة نقل صغيرة، مركبة من نوع بيك آب.

- سيارة مستعملة: كل سيارة سياحية أو نفعية مستعملة لا تتجاوز ثلاثة (3) سنوات من التاريخ أول وضعها للسير إلى تاريخ تسجيل التصريح بوضعها للاستهلاك.

- الفرد المقيم: كل شخص طبيعي مقيم في الجزائر¹.

يرخص للفرد بإقتناء سيارة مستعملة لدى الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين، من أجل وضعها للسير في الجزائر، مرة واحدة كل ثلاثة (3) سنوات ابتداء من تاريخ التصريح بوضعها للاستهلاك، كما تخضع جمركة السيارات المستعملة قصد وضعها للاستهلاك إلى دفع الحقوق والرسوم المستحقة وهذا طبقا للتشريع المعمول به²، ويتم استيراد السيارات المستعملة من قبل الأفراد المقيمين على حساب عملتهم الخاصة.

ومن شروط هذا الدفتر يجب أن تكون السيارات المستعملة المستوردة :

- في حالة جيدة للسير .

- ألا تتضمن أي عيوب كبيرة أو فادحة.

- أن تستجيب للمقتضيات التنظيمية في المجال الأمني و البيئي، وعندئذ الإقتضاء لمعايير المصنّع.

¹ - مرسوم تنفيذي رقم 23-74 المؤرخ في 29 رجب عام 1444 الموافق ل 20 فيفري سنة 2023، يحدد شروط وكيفيات جمركة ومراقبة ومطابقة السيارات السياحية والنفعية المستعملة المقتناة من طرف الأفراد المقيمين، الجريدة الرسمية، العدد 11، ص 6.

² - قانون رقم 79-07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق ل 21 يوليو 1979، المتضمن قانون الجمارك المعدل والمتمم إلى غاية آخر تعديل له بقانون المالية 2023 الجريدة الرسمية ،

وفي حالة معاينة عدم مطابقة السيارة من قبل الخبير المعتمد من الوزارة المكلفة بالمناجم: فإنه يجب إعادة تصدير السيارة على نفقة الفرد المقيم المستورد، وعند الإقتضاء يتم التكفل بها طبقا للتشريع والتنظيم الجمركيين، كما يتم القبول المؤقت في السيارات المستعملة المستوردة على التراب الوطني عن طريق إصدار سند عبور لدى الجمارك صالح لمدة شهر (1) واحد، غير قابل للتجديد¹.

يجب أن يتم إيداع الملف الجمركة لوضع السيارة للاستهلاك على مستوى مكتب الجمارك الدخول أو مكتب الجمارك المختص إقليميا بالنسبة للفرد المقيم. يتكون الملف المطلوب لجمركة السيارات المستعملة المستوردة من قبل الأفراد المقيمين من أجل وضعها للاستهلاك من الوثائق التالية:

- شهادة إقامة الفرد المقيم.
- شهادة ترقيم السيارة في الخارج أو أي وثيقة أخرى معادلة.
- وثيقة تثبت تحويل ملكية السيارة فاتورة شراء أو عقد البيع.
- وثيقة مؤرخة بأقل من ثلاث (3) أشهر، تثبت الحالة الجيدة للسير السيارة تعدها هيئة مؤهلة في بلد ترقيمها.
- تقرير خبرة المطابقة يعده الخبير المعتمد من الوزارة المكلفة بالمناجم².

مع مراعاة قواعد المعاملة بالمثل، تطبق أحكام هذا المرسوم أيضا على السيارات السياحية المتنازل عنها للأفراد المقيمين من قبل الممثلات الدبلوماسية أو القنصلية الاجنبية و ممثلات المنظمات الدولية المعتمدة في الجزائر وكذا من قبل أعوانها كما يتم التنازل عن

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 23-74، مرجع سابق، ص 7.

² - المرسوم التنفيذي رقم 23-74، مرجع سابق، ص 7.

هذه السيارات بالعملة الوطنية فقط، ولا يمكن أن يترتب على ذلك تحويل ناتج التنازل نحو الخارج.

تقوم جمركة السيارات السياحية لوضعها للاستهلاك على أساس الوثائق التالية:

- نسخة من بطاقة هوية الفرد المقيم أو بطاقة المقيم بالنسبة للأجانب.
 - شهادة إقامة الفرد المقيم.
 - شهادة ترقيم السيارة.
 - وثيقة تثبت تحويل ملكية السيارة، فاتورة شراء أو عقد البيع.
 - نسخة من التصريح لدى الجمارك الخاص بالقبول المؤقت للسيارة.
 - ترخيص بالتنازل عن السيارة صادر عن المصالح الوزارة المكلفة بالشؤون الخارجية.
 - ترخيص بالتنازل عن السيارة صادر عن مصالح الجمارك
 - تقرير خبرة المطابقة يعده الخبير المعتمد من الوزارة المكلفة بالمناجم¹.
- تمسك إدارة الجمارك بطاقة وطنية لعمليات استيراد و اقتناء السيارات المستعملة التي تتم من قبل الأفراد المقيمين بالإضافة إلى ذلك تستثنى السيارات المستعملة الداخلة إلى التراب الوطني لإقامة مؤقتة في إطار سياحي.
- تطبيقا لدفتر شروط الجديد 2023 أنه نص على شروط على المواطن من بينها أن يكون مقيما في الجزائر كما يستورد سيارة مستعملة واحدة فقط كل ثلاث (3) سنوات ويكون للاستيراد على حسب عملته الخاصة حتى يدفع الحقوق والرسوم المستحقة لجمركة السيارة .

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 23-74، مرجع سابق، ص 7.

أما بالنسبة للقانون يخص السيارات المستعملة التي لا يتجاوز بدء استخدامها ثلاث (3) سنوات إعادة تصدير السيارة على نفقة المستورد إذا لم تطابق من قبل الخبير المعتمد.

المطلب الثاني: مدى فعالية الإجراءات المعتمدة من قبل الدولة

يتحقق الانفراج نحو الوفرة في سوق السيارات أصبح بشكل تدريجي، ومن المنتظر أن تسجل السوق استقرارا بشكل نهائي وكبير على الأكثر في غضون سنتين، على ضوء جهود كبيرة تبذل على مستوى وزارة الصناعة، ويعول على الوكلاء المعتمدين في سوق السيارات من أجل الإسراع في إقامة استثمارات جدية مع علامات عالمية في قطاع السيارات، تنقل الخبرة والتكنولوجيا، وتصدر الإنتاج لأسواق خارجية، انطلاقا من الجزائر، والرهان اليوم على الرفع من نسبة الإدماج بشكل مستمر إلى نسب متنامية ومطرده ضمن استراتيجية صارمة وجدية لا تقبل أي تقاعس.

الفرع الأول: مجال نشاط الوكيل

تدخل المشرع لتجديد نوع السيارات السياحية أو النفعية أو الآلات المتحركة التي يمكن بيعها على حالها في الجزائر، فبناء على نص المادة 51 من القانون رقم 08-13 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 2013 المتضمن قانون المالية لسنة 2014، فإن السيارات السياحية أو النفعية و كذا الآلات المتحركة لا يمكن أن تستورد بغرض بيعها على حالها، إلا وفق الشروط التالية¹:

أولا: على المستورد أن يكون شخصا (معنويا أو اعتباريا) يمارس نشاط وكيل السيارات معتمدة قانونيا.

ثانيا: على المستورد أن يكون مقيما بالجزائر.

¹ - القانون رقم 08-13 الممضي في 30 ديسمبر 2013 المتضمن قانون المالية لسنة 2014، ج.ر، عدد 68، مؤرخة في 31 ديسمبر 2013، ص 3.

ولا يمكن أن تتم عملية استيراد المركبات بغرض بيعها على حالها في حالة عدم توفر إحدى هذه الشروط. وفي نفس المضمرة تضيف المادة 52 من قانون المالية لسنة 2014 على أنه يمنع بيع السيارات المستوردة التي لا تستجيب لمعايير الأمن المعمول بها دولياً. وهو ما أكدته المرسوم التنفيذي رقم 15-58 الممضي في 08 فبراير سنة 2015 المحدد لشروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة.

وتطبيقاً لهذا المرسوم صدر قرار وزاري عن وزير الصناعة و المناجم بتاريخ 23 مارس 2015، تضمن دفاتر الشروط المتعلقة بالشروط و كيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة¹، وكان الهدف منه وضع حد للفوضى التي عرفت سوق الوطني للسيارات الجديدة فيما سبق، والتصدي للممارسات التجارية الاحتكارية والتعسفية لبعض وكلاء بيع السيارات.

كما تطرق الدفتر إلى أجهزة الأمن في السيارة وتتمثل في: نظام الملح (ABS) ونظام التحكم في الثبات الإلكتروني (ESC)، ونظام تحديد السرعة، أربع وسائد هوائية (وسادتان هوائيتان فقط للشاحنات)، توفير أحزمة الأمان مطابقة للمعايير المعمول بها في اختبارات التصادم، وتوفير نظام تثبيت مقاعد الأطفال، مساند للرأس، ميزة إزالة الصقيع عن الزجاج الأمامي للسيارة إلى جانب نظام مراقبة ضغط العجلات.

والواقع أن متطلبات السلامة سبق وأن نصت عليها المادة 69 من قانون المالية لسنة 2014 المعدل والمتمم لأحكام المادة 49 من القانون رقم 01-14 المؤرخ في 09 أوت 2001 والمتعلق بتنظيم حركة المرور عبر الطرق وسلامتها وأمنها، المعدل والمتمم.

كانت الشروط الجديدة ذلك إستجابة للسيارات المستوردة لمعايير الأمن، المعمول بها دولياً، وبصرف النظر عن أي تفسيرات أخرى، حيث لا يمكن لأي وكيل معتمد استيراد سيارة إلى

¹ - القرار الوزاري (وزارة الصناعة والمناجم) الممضي في 23 مارس 2015 المحدد دفاتر الشروط المتعلقة بشروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة، ج.ر، عدد 16، مؤرخة في 1 أبريل 2015، ص 17

الجزائر إذا كانت لا تستجيب لمعايير الأمن المعمول بها دوليا، ومن ثم يمنع تسويق أي سيارة في الجزائر إذا كانت ممنوعة من التسويق في بلدها الأصلي أو في بلدان أخرى.

وأكد أن هذه التجهيزات التي يتم إدخالها وجوبا في السيارات، كما هو منصوص عليه في دفاتر الشروط الجديدة، يمكنها أن تزيد أكثر في سعر السيارات، يضاف إلى ذلك انخفاض سعر العملة الوطنية مقابل الأورو و الدولار الأمريكي .

ونظرا لصعوبة توفير بعض مستلزمات الأمن والسلامة، ونظرا للشكاوى والضغطات التي مورست من بعض وكلاء بيع السيارات تم تعديل دفتر الشروط في شهر ماي 2015 بموجب القرار الوزاري (وزارة الصناعة والمناجم) الممضي في 12 ماي 2015، وقد تضمن في طياته تخفيف بعض الشروط¹، وبمقتضاه تم الإنقاص بعض الشروط المتطلبية في السيارات المستوردة، والمدرجة في دفتر الشروط، بما يتناسب مع السيارات المصنعة في الجزائر (سيارة سيمبول الجزائر)، ومنها مثلا الاقتصار على وسادتي هواء واقيتين وليس أربعة.

وهذه الاجراءات المستحدثة سينيها نشاط وكلاء العلامات المعتمدة، لكن ليس قبل 18 شهرا، وهي المدة التي منحت لهم لإشتراء أو إقتناء السيارات الجديدة من المصانع، إلا أنها ستمنحهم الوقت الكافي للاستمرار في شراء السيارات وتخزينها ثم تسويقها فيما بعد².

إذا كان نشاط استيراد السيارات وتسويقها يعتبر من قبيل النشاطات التجارية المقننة التي تخضع لترخيص خاص يسلم من قبل وزارة التجارة لكونه من قبيل نشاطات التجارة الخارجية، فإن نشاط صناعة وتركيب السيارات ومعداتا يعد من قبيل النشاطات الاقتصادية

¹ - ينظر القرار الوزاري (وزارة الصناعة والمناجم) الممضي في 12 ماي 2015، ج.ر، عدد 24، مؤرخة في 13 ماي 2015، ص 32.

² - الدكتور مقني بن عمار، مرجع سابق، ص 100.

التي تخضع لوصاية وزارة الصناعة، وهو نشاط مفروض على وكلاء تسويق السيارات الجديدة تحت طائلة سحب الاعتماد.

حيث فرض المشرع على وكلاء السيارات ضرورة الاستثمار في مجال الصناعة الميكانيكية وصناعة وتركيب السيارات وذلك من خلال فتح مصانع ذات صلة بنشاط سيارات كمصانع تتعلق بمحركات وقطع الغيار والكراسي والزجاج واللواحق وغيرها من الأجهزة المكملة، و الهدف من وراء هذا الشرطة هو تشجيع الصناعة المحلية وتجنب الحالة التي أصبحت فيها الجزائر مجرد سوق لاستيراد السيارات أو موطن لتجارة ماركات عالمية فقط.

وبخصوص تطوير صناعة السيارات فرض قانون المالية لسنة 2014 على وكلاء السيارات وبموجب الفقرة 3 من المادة 52، انشاء نشاطات صناعية أو شبه صناعية أو أي أنشطة أخرى لها علاقة مباشرة بقطاع صناعة وتركيب السيارات في أجل أقصاه 3 سنوات بدءا من نشر قانون المالية المطلوب في الجريدة الرسمية.

و الهدف من هذه الاجراءات هو التقليل من فاتورة الاستيراد التي بلغت أرقام قياسية ، وتحفيز صانعين للأجانب على استثمار في قطاع صناعة السيارات أو على الأقل تركيبها بالجزائر وبالتالي التحول من قطاع التجارة إلى قطاع الصناعة¹.

يعتبر الإدماج من النشاطات المنجزة في الجزائر تساهم في إنتاج السيارات أو تركيبها أما في المصنع أو عن طريق المناولة المحلية، وتصدير قطع السيارات الناتجة عن ذلك، يرخص بممارسة نشاط إنتاج السيارات وتركيبها للمتعاملين الذين يتأسسون بشكل شركات تجارية طبقا للتشريع المعمول به، ويثبتون ثلاث سنوات خبرة كحد أدنى في مجال صناعة السيارات وتركيبها ويحوزون اعتمادا نهائيا كوكلاء سيارات يسلمه الوزير المكلف للصناعة ، حيث أن نسبة الإدماج تساوي النسبة المحلية + نسبة تصدير قطع الغيار + نسبة التشغيل

¹ - دكتور عجالى خالد، أطروحة بعنوان حدود استخدام سلطان الإرادة في عقود توزيع السيارات والمركبات الجديدة،

جامعة ابن خلدون، تيارت ص 26

في صناعة قطع الغيار، كما تساهم كل نسبة في صيغة الحساب في النسبة الكلية للإدماج ويجب ألا تفوق مساهمة النسبة المحلية 50% من نسبة الإدماج، أما نسب تصدير قطع الغيار والتشغيل فيمثلان نسبة 50% المتبقية، علماء بأن نسبة التشغيل في قطع الغيار تحدد ب 12.5%¹.

وجدير بالذكر أيضا أن الأمور الإيجابية التي فعلتها الحكومة هي القرض الاستهلاكي لتسهيل اقتناء المنتوجات الوطنية، ويدخل في هذا الباب السيارات المصنعة والمركبة محليا والواقع أن السيارات المركبة بالجزائر ليس جزائرية خالصة من الناحية التقنية، فعلى سبيل المثال أن نسبة الإدماج الوطني لشركات المناولة في مصنع سيارة سيمبول الجزائر لم تتجاوز بعد سنتين من الإنتاج بمقدار 25% بعكس سيارة (داسيا) بالمغرب التي تقارب 40% نسبة الإدماج.

ومع ذلك فإننا نشجع هذه الخطة ونراها آلية ذكية لتحفيز الشركات المصنعة للسيارات على فتح مصانع إنتاج أو فروع تصنيع أو تركيب بالجزائر من أجل تسهيل بيع منتجاتها داخل التراب الوطني.²

لا تزال سوق السيارات بحاجة إلى مزيد من العلامات؛ فهي تشهد إقبالا كبيرا لا يغني معه سوى الإنتاج المحلي القوي المكثف، وجميع المؤشرات تقدم الدلائل على أنها سوق مقبلة على تنظيم محكم وضبط متين، خاصة في ضوء التعليمات الصارمة التي وجهها وزير الصناعة، مؤخرا، إلى الوكلاء المعتمدين، علما أن الجزائر تراهن على هذه الصناعة حتى يبلغ إسهام القطاع في الناتج الداخلي الخام 10 بالمائة، ويمكن توسيع دوائر الإنتاج إلى

¹ - المرسوم التنفيذي رقم 17-344 المؤرخ في 09 ربيع الأول 1939 الموافق ل 28 نوفمبر 2017 يحدد شروط

وكيفيات ممارسة نشاط إنتاج المركبات وتركيبها.

² - الخبير الاقتصادي بوشخي بوحرص، مقال عن " انهيار أسعار المركبات المستعملة بنسبة 30% "، مجلة الشعب، 16 ماي 2024.

ولايات عديدة، وفي مرحلة تالية، يحل المنتج المحلي محل المستورد بصفة تلقائية، بمجرد رفع نسبة الإدماج إلى مستويات معتبرة .

تمضي الحكومة قُدماً نحو طيّ ملف السيارات في الجزائر بخطى ثابتة، وفق ضوابط وإجراءات حاسمة ودائمة تضمن وفرة المنتج بمعايير دولية وضوابط قانونية تحمي الاقتصاد الوطني، بفضل الإرادة السياسية التي فضّلت إعادة بعث القطاع، عن طريق ضبط أنشطة استيراد السيارات الجديدة، والتوجّه نحو التصنيع الحقيقي للمركبات في الجزائر، ولقد بدأت نتائج المنهج الجديد تظهر على مستوى الحظيرة الوطنية للسيارات التي بدأت تتعافى تدريجياً...

أن استيراد أزيد من 159 ألف سيارة من حصة إجمالية تقدر بـ 180 ألف سيارة ضمن الحصص الممنوحة لوكلاء السيارات لسنة 2023، التي أعلن عنها وزير الصناعة والإنتاج الصيدلاني، سيكون لها أثر إيجابي على سوق السيارات في الجزائر، وذلك منذ التوقف المؤقت للاستيراد لمدة فاقت ثلاث سنوات، مع توقف مصانع التركيب.¹

إن إعادة التوازن والقضاء على الندرة يتم بشكل تدريجي في حظيرة السيارات الوطنية التي تضم حوالي 6 ملايين مركبة سياحية ومركبة تجارية وشاحنات، وتحتاج تقريبا إلى دخول 250 ألف سيارة سنويا، مذكرا في هذا الإطار بأن 80% من مركبات الحظيرة الوطنية قديمة، يفوق سنها الـ 10 سنوات، مما يستدعي تجديد الحظيرة بصفة عامة؛ لهذا قررت الحكومة اتخاذ إجراءات حاسمة لتجديد الحظيرة الوطنية للسيارات، في أقل من أربع سنوات، وذلك من خلال منح الاعتماد لعشرات الوكلاء، بغية القيام بعملية الاستيراد، مع السماح للمواطنين القيام بذلك باستعمال إمكانياتهم الخاصة، باستيراد السيارات أقل من ثلاث سنوات، وأيضا بالنسبة للشاحنات والجرارات الخاصة بالاستخدام الشخصي، في إطار قانون المالية

¹ - الخبير الاقتصادي بوشخي بوخرص ،المرجع السابق ،

لسنة 2023 الذي تضمن إعادة إطلاق عملية استيراد المركبات السياحية، مع إقرار التخفيضات الجمركية إلى غاية ديسمبر 2023.

اعتبارا أن أسعار السيارات التي تسوّق حاليا والمستوردة من قبل الوكلاء، باهظة الثمن مقارنة مع أسعار السيارات في البورصة العالمية، وبخصوص تأثير استيراد 159.037 سيارة ضمن الحصص الممنوحة لـ 24 وكيل سيارات لسنة 2023، من بينها 137.982 سيارة سياحية وفعية ذات الوزن الخفيف، على السوق، أكد المتحدث أن هذا الأمر انعكس مباشرة على السوق، وأثر على أسعار السيارات المستعملة التي فقدت 30% من أسعارها الخيالية وغير المقبولة، بسبب الندرة من جهة، واغتنام الفرصة من قبل السماسرة من جهة أخرى.. فمثلا يتم تسجيل سيارة من نوع "ماروتي" التي كان سعرها في البداية 35 مليون سنتيم، ليتضاعف بعد مرور أكثر من خمس سنوات إلى 120 مليون سنتيم، وهو أمر غير مقبول، لذلك فإن كثيرا من السيارات القديمة سيكون مكانها الحقيقي المحشر.¹

أما بالنسبة لرفع نسبة الإدماج لمصانع السيارات الجديدة في الجزائر، إن طرح قطع غيار منتجة محليا سيخلق مؤسسات جديدة في مجال صناعة قطع الغيار ويضمن تشغيل اليد العاملة وتقليص تكاليف الاستيراد وغيرها من المزايا، من خلال متابعة وإيجاد مناخ ملائم فيما يخص الشبكة المناوالاتية، للوصول إلى تحقيق نسبة إدماج معتبرة محليا.

إن "دفتر الشروط يفرض على مصانع السيارات تحقيق إدماج، انطلاقا من السنة الأولى للنشاط، لا يقل عن نسبة 10 بالمائة، على أن يصل إلى 30 بالمائة بعد خمس سنوات، من الممارسة بالنسبة لمصنعي السيارات المعتمدين، وسطر ذلك من أجل تحقيق نسيج مناوالاتي مهني كبير، في إطار تحسين نسبة الإدماج في مجال صناعة السيارات، حيث من المرتقب أن تعرف هذه الشعبة تطورا ملحوظا". وخلص إلى التأكيد على أن "مصلحة الاقتصاد الوطني تقتضي تصنيع قطع الغيار والمكونات الأساسية لصناعة السيارات محليا، موازاة

¹ - الخبير الاقتصادي بوشخي بوخرص، المرجع السابق

أيضا مع تحسين نظام تكوين اليد العاملة المؤهلة والمتخصصة، خاصة مع دخول السيارات الكهربائية على الخط".

أن النقص في العرض لا يعود بالدرجة الأولى إلى أسباب داخلية، على اعتبار أن العوامل الخارجية كانت سببا مباشرا لقلّة العرض بسبب اضطرابات خلفتها أزمة الجائحة في سلاسل التوريد، ومازالت آثارها قائمة إلى يومنا هذا، و تعتبر المراقبة الدقيقة لعمليات الاستيراد، والحرص على سيرانها في شفافية تامة من طرف الوزارة الوصية، سيفضي إلى غربة حقيقية لقائمة الوكلاء المعتمدين، ولن يصمد سوى الوكيل المحترف القادر على تطبيق دفتر الشروط واحترام الآجال، لأن استمرار الوكيل مشروط بما يقدمه على أرض الواقع، على خلفية أن عملية استيراد السيارات مكلفة بالعملة الصعبة وترتكز على شرطين، ويتعلق الأمر بكل من مراعاة توازن الاقتصاد الوطني، وفي الوقت نفسه، مراعاة الاستجابة لاحتياجات المستهلكين¹.

الفرع الثاني: مجال حفظ حقوق المتعاملين

تعد صناعة تسويق واستيراد السيارات من الأسواق التي تتطلب تنظيماً دقيقاً لحماية حقوق المتعاملين وضمان عدالة الممارسات التجارية حيث يتطلب هذا المجال اتخاذ خطوات حاسمة لتعزيز الشفافية وتقديم الحماية القانونية لكافة الأطراف المعنية، هناك بعض النقاط المهمة لتحقيق ذلك تتمثل في أنه يجب أن تكون هناك قوانين واضحة تنظم عمليات التسويق والاستيراد، كما تحدد الشروط والمتطلبات التي يجب أن تتوافق معها الشركات والأفراد المعنيون، و يتضمن ذلك تنظيم الإعلانات والتسعير وشروط الضمانات والخدمات بعد البيع. وكذا يجب أن تكون الشركات والوكلاء الذين يعملون في هذا القطاع شفافين تماماً بشأن أسعارهم وشروطهم وذلك لضمان عدم التلاعب بالأسواق وحماية حقوق المستهلكين

¹ - الخبير المالي والاقتصادي نبيل جمعة، مقال عن " تصنيع السيارات...تأمين موارد مالية معتبرة خارج المحروقات"، مجلة الشعب، 16 ماي 2024.

في الحصول على معلومات دقيقة وصحيحة، بالإضافة إلى ذلك يجب أن تتخذ الحكومات والسلطات ذات الصلة خطوات لحماية حقوق المستهلكين، بما في ذلك القوانين التي تنظم استرجاع السلع والخدمات المعيبة، وتوفير ضمانات للمستهلكين ضد الممارسات غير القانونية أو غير الأخلاقية. يجب أن تعمل الحكومات والمنظمات غير الحكومية على تعزيز التوعية بحقوق المتعاملين في هذا القطاع، سواء كانوا تجارًا أو مستهلكين، من خلال حملات تثقيفية وبرامج توعوية لتعزيز الوعي بالقوانين والتنظيمات المعمول بها. يجب أن تتخذ السلطات الحكومية إجراءات صارمة ضد أي أشكال من أشكال الغش أو التزوير في هذا القطاع، سواء بالنسبة للمنتجات أو الخدمات، وتفرض عقوبات رادعة على المخالفين لتحقيق العدالة والنزاهة في السوق. يمكن أن يؤدي تطبيق هذه الإجراءات والسياسات إلى تعزيز الثقة في سوق تسويق واستيراد السيارات، وتوفير بيئة أكثر عدالة وشفافية لجميع الأطراف المعنية. من خلال تنظيم القوانين، وتعزيز التوعية، وتطبيق الضوابط، يمكننا حقاً حماية حقوق المتعاملين وتعزيز التنمية المستدامة في هذا القطاع المهم.¹

إن مؤشرات سوق السيارات بالجزائر، تؤكد أن هذه السوق تشهد منذ بداية سنة 2024 انتعاشاً حقيقياً، بفضل الجهود المقدمة من طرف السلطات العمومية للمتعاملين الاقتصاديين في مجالي الاستيراد وتصنيع السيارات مستقبلاً، كما طمأن الراغبين في شراء السيارات بتربق تسجيل ديناميكية أكبر في السوق.

تعتبر أن التدابير والتسهيلات المقدمة، ساهمت إلى حد بعيد في تحقيق انتعاش محسوس في سوق السيارات، حيث تشير إحصائيات وزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني في هذا الشأن إلى أنها قد منحت ما يقارب 44 اعتماداً للمتعاملين الذين قاموا باستيفاء جميع الشروط، من

¹ - الخبير المالي والاقتصادي نبيل جمعة، نفس المرجع السابق،

بينهم 33 في المائة خاصة ما تعلق بالسيارات النفعية والسياحية، ونسب أخرى تتعلق بأصحاب الدراجات والجرارات والحافلات والآلات المتحركة¹.

إلا أن هناك أكثر من 24 متعاملا من بين 44 متعاملا معتمدا من قبل وزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني، تحصلوا على رخصة الاستيراد من طرف مصالح وزارة التجارة خلال شهر نوفمبر من العام الماضي، ويعود هذا الاهتمام الكبير بسوق السيارات إلى ما خلفته المرحلة السابقة من فوضى وعشوائية في تسيير هذا الملف، الأمر الذي أدى إلى توقيف عدة متعاملين غير نزهاء، كما نتج عن ذلك تسجيل ارتفاع في معدل الطلب من طرف المواطنين، في مقابل شح كبير شهدته السوق الجزائرية في هذا المجال، ونتج عن ذلك ارتفاع أسعار السيارات بشكل غير مسبق.

جعلت السلطات العليا للبلاد تولي أهمية خاصة لهذا الملف، وتوفر حولا بديلة للمواطن، بالإضافة أن الجهات الوصية أكدت وصول أولى الشحنات من السيارات المستوردة إلى السوق الوطنية بداية من ديسمبر الماضي وتصدرتها العلامات التجارية المعروفة "فيات"، "شيري"، "أوبل" وكذلك "جيلي"، إلا أنه وبالرغم من التسهيلات التي قدمتها الدولة، تم تسجيل التذمر والاستياء من طرف المواطنين، نتيجة انخفاض العرض بالسوق الوطنية، ويعود ذلك إلى أن عملية الاستيراد تمت بنسب متفاوتة بين المتعاملين، في حين كان مبرمجا استيراد ما يقارب 180 ألف سيارة من مختلف الأنواع قبل نهاية ديسمبر الماضي².

إن مصالح وزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني، أكدت أن هناك وكلاء خصصت لهم أظرفة مالية من أجل مباشرة عملية الاستيراد، ولكن لم ينجزوا هذه العملية بعد، وقد تمت

¹ - الخبير الاقتصادي جمال جعفري، مقال عن "إنتعاش مراقب في سوق السيارات.. وديناميكية أكبر قريبا"، مجلة الشعب أونلاين، 16 ماي 2024.

² - الخبير الاقتصادي جمال جعفري، مرجع سابق.

مراسلتهم من طرف الوزارة الوصية لمعرفة أسباب هذه العراقيل والتأخر غير المقبول المؤثر بشكل مباشر على استقرار سوق السيارات، خاصة ما تعلق بارتفاع أسعارها.

في ضوء ذلك، يعتبر أن سوق السيارات بالجزائر تشهد اليوم طلبا متزايدا، في وقت يظل فيه العرض دون مستوى الطلب المتوفر، وهو ما يفسر الأسعار التي يشكو من ارتفاعها المواطنون، بالإضافة إلى ذلك، عوامل اقتصادية وجيوسياسية أخرى، ما جعل الحكومة تعمل من أجل تخفيض الأسعار عن طريق تشجيع الإنتاج المحلي وتحفيز المنافسة بين الوكلاء.

من جانب آخر، يجري العمل على معالجة المشاكل المطروحة في تسيير هذا الملف، كما جاء في حديث الوزير الذي أكد بلهجة صارمة، عزم الجهات الوصية على سحب الاعتماد من الوكلاء المتقاعسين الذين لم يلتزموا بدفتر الشروط وبتطبيق بنوده فيما يخص عملية استيراد السيارات.

قد شدد المشرع في هذا الشأن على أنه سيتم سحب الاعتماد من هؤلاء الوكلاء، حال عدم التزامهم بأجال التسليم، كما صرح الوزير أنه تم تسجيل 20 ألف شكوى في منصة الشكاوى، مما أدى إلى تسجيل بعض الاضطرابات، رغم ما حققته عملية الاستيراد من نتائج لحد الآن و جعلت الأسعار في السوق تتجه أكثر نحو الاستقرار وهو ما تعكسه المعطيات المقدمة في ملف السيارات، إذ أن الرهان لا يتوقف عند حدود عملية الإستيراد، وإنما تولي الدولة عناية خاصة لعملية الإنتاج والتصنيع فيه، فالدولة الجزائرية تهدف من خلال مخططاتها وبرامجها إلى معالجة هذا الملف عبر التوجه نحو التصنيع بطريقة جادة ومنظمة مستقبلا.¹

¹ - الخبير الاقتصادي بوشخي بوحرص، مرجع سابق.

وبخصوص الشق المتعلق بتحقيق توازن على مستوى سوق السيارات خلال السنتين المقبلتين، من خلال زيادة العرض، حيث أن مصنع وهران بطفراوي، لعلامة "فيات" وحده، سوف يبلغ معدل إنتاجه 40 ألف وحدة نهاية سنة 2024، و90 ألف وحدة مع نهاية 2026، مما يجعل الجزائر تنتج محليا 170 ألف سيارة سنويا نهاية 2026، مع احتساب إنتاج سبع علامات صينية أخرى، منها جاك، بياك، شيري وجيل، وهذا ما يحوّل الجزائر في غضون سنتين إلى دولة مصدرة للسيارات، وبأقل تكلفة، وستمثل منافسا قويا على مستوى شمال إفريقيا، بل وفي قارة إفريقيا بفضل ميزتين، الأولى تتعلق بتكلفة اليد العاملة، والثانية بأسعار المواد الطاقوية غير المكلفة، باعتبار أن الجزائر بلد طاقتي بامتياز، وبذلك يتحقق الاكتفاء وتتدفق مداخيل إضافية للخزينة العمومية، مع منع تصدير السيارات المستوردة⁽¹⁾، إذ لا يتم الترخيص لتصدير السيارات من الجزائر بعد استيرادها، على حساب السوق الوطنية وحاجيات المواطنين، وبأموال الخزينة العمومية.

إن سوق السيارات في الجزائر يرتقب أن تشهد استقرارا، خاصة بعد استيراد أزيد من 159 ألف سيارة من حصة إجمالية تقدر بـ180 ألف سيارة ضمن الحصص الممنوحة لوكلاء السيارات لسنة 2023 وفقا لما أكده وزير القطاع علي عون، هذا بالإضافة إلى مصنع السيارات فيات بوهران الذي يدخل ضمن مجهودات الدولة لتعزيز التعاون والشراكة بين الجزائر وإيطاليا، وهو بقدرة إنتاج تصل إلى 50 ألف مركبة، وستبلغ 90 ألف مركبة قبل نهاية 2024، مما سيساهم أيضا في خلق ديناميكية قوية وتوجه نحو استقرار وانتعاش أكبر في سوق السيارات بالجزائر¹.

يقترح مشروع قانون المالية التكميلي لسنة 2021، مراجعة تدابير استيراد السيارات المستعملة أقل من ثلاث سنوات، حيث ورد في مشروع القانون تذكير بضرورة فصل

¹ - الخبير الاقتصادي جمال جعفري ، مرجع سابق.

الترتيبات والتدابير المتصلة بعمليات الجمركة للسيارات المستعملة أقل من ثلاث سنوات، لضمان تحرير عمليات استيراد مركبات جديدة لنقل الأفراد والسلع والبضائع.

واقترح المشروع توسيع الاستفادة من التخفيض بنسبة 75% من الضريبة على النشاط المهني إلى المتعاملين المختصين في تركيب أطقم غاز البروبان المميع وقود "سيرغاز"، ومن بين التدابير الخاصة، اقتراح إلغاء الأثر الرجعي لإلزامية التقيد بقاعدة الشراكة 51 و 49 في المائة بالنسبة للشركات التجارية التي تضم شركاء أجنب وتتنشط في استيراد المواد الأولية والسلع الموجهة لإعادة البيع.

خلاصة الفصل

من خلال دراستنا للفصل الثاني المتعلق بالرؤية الجديدة لتسويق واستيراد السيارات لخصنا إلى أن المشرع الجزائري حاول من خلال إصداره المرسوم التنفيذي رقم 23-74 الذي يحدد شروط وكيفيات جمركة السيارات السياحية والنفعية المستعملة المقتناة من طرف الأفراد المقيمين، تدارك بعض النقائص التي كانت موجودة في ظل المراسيم السابقة عن طريق وضع الشروط القانونية الملائمة من أجل ضبط نشاط استيراد وتسويق السيارات الجديدة بما يتلائم ومقتضيات حماية الاقتصاد الوطني، كما تطرقنا إلى نشاط تركيب السيارات الذي يعتبر جديدا في الجزائر وهذا ما يبدو أن الجزائر تحاول الانتقال من مرحلة استيراد السيارات إلى صناعتها وتركيبها محليا وتدخّل الدولة في وضع تعديلات و إجراءات تحسن الاقتصاد الوطني

راد الاهتمام في الآونة الأخيرة بدراسة وتطبيق المبادئ والمفاهيم التسويقية في معظم المؤسسات على اختلاف أنواعها نتيجة العديد من العوامل، منها زيادة الإنتاج بكميات تفوق الطلب عليها ، وزيادة المنافسة في المؤسسات و إتساع الأسواق، وبعد المسافة بين المنتجين والمستهلكين وغير ذلك من العوامل التي أدت إلى تحول السوق حيث الكميات المعروضة أقل من الكميات المطلوبة، وبالتالي أصبح المستهلك سيد السوق حيث تحول النظر للنشاط التسويقي من كونه أداة لإتاحة السلع في أسواق مختلفة بحث المستهلك لشرائها، إلى النظر إليه كنشاط يقوم على إشباع احتياجات المستهلك عن طريق دوافع شرائية وتخطيط وتقديم المنتجات التي تلبس حاجياته بسعر ملائم، وفي المكان والوقت المناسب ولهذا كان لابد المشرع أن يكفل هذا النشاط في الإطار القانوني لازم لتنظيمه وحمايته، وهذا ما أدى بالمشرع إلى تشريع العديد من القوانين والتنظيمات الخاصة بتسويق السيارات.

ومن خلال هذا البحث استعرضنا جوانب تتعلق بتدخل الدولة لحماية المستهلكين وحماية الاقتصاد الوطني بالدرجة الأولى، ولا شك أن هذه الاجراءات المدرسة في دفتر الشروط الخاص بتسويق السيارات الجديدة من شأنها التقليل من مخاطر حوادث المرور بفعل مستلزمات الأمن و الوقاية والسلامة التي فرضت على وكلاء تسويق السيارات، ومن شأنها كذلك حماية المستهلك من الغش والتدليس في البيع، وزيادة على ذلك فإنه ينقص فاتورة استيراد السيارات بالعملة الصعبة بعدما بلغت نسبة الاستيراد وعدد السيارات مبالغ قياسية خلال السنوات الفارطة، حسب إحصائيات وزارة التجارة والمديرية العامة الجمارك.

كما أن هذه الاجراءات الجديدة المفروضة ستسمح دون شك بتشجيع مصنعي السيارات في العالم على الاستثمار في الصناعة بالجزائر وكذا الاقتصار على التجارة، وهذا بدوره ينعكس إيجابا على الاقتصاد الوطني وستمكن من إنتاج ثروة وخلق مناصب الشغل، وقد تتحول الجزائر في المستقبل إلى دولة مصدرة للسيارات نحو دول افريقيا ودول العالم.

وكذا يمكن القول أن المشرع الجزائري حاول من خلال إصداره المرسوم التنفيذي رقم 23-74 الذي يحدد شروط وكيفيات جمركة السيارات السياحية والنفعية المستعملة المقتناة من طرف الأفراد المقيمين تدارك بعض النقائص التي كانت موجودة في ظل المرسوم التنفيذي رقم 07-390 يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة عن طريق وضع الشروط القانونية الملائمة من أجل ضبط نشاط استيراد وتسويق المركبات الجديدة بما يتلائم ومقتضيات حماية الاقتصاد الوطني .

وفي ختام هذا البحث نقدم التوصيات والاقترحات التالية:

ضرورة استحداث لجنة وزارية مستقلة أو هيئة ضبط مستقلة تتولى ضبط نشاط سوق السيارات، وتتكلف بمنح الاعتماد وكلاء بيع السيارات وتوزيعها وتبث في مسألة يجب الاعتماد، بدل إخضاع هذه المسائل لوزير الصناعة مباشرة.

سن نص صريح يمكن وكلاء بيع السيارات واستيرادها من حقهم في تقديم الطعون الإدارية والتظلمات ضد قرارات الوزارة الوصية، لاسيما فيما يتعلق بسحب الاعتماد، لسبب من الأسباب، كشرط قبل اللجوء إلى الطعن القضائي.

استحداث آلية إدارية أو إلكترونية للتنسيق مع مختلف المصالح ذات الصلة بنشاط تسويق السيارات من أجل الإسراع في اجراءات تسليم السيارات للمستهلكين في المواعيد المعينة، تتوافق واقعية مع ما هو منصوص عليه في دفتر الشروط، ولاسيما للتنسيق بين مصالح الجمارك و مصالح الضرائب ومصالح المناجم ومصالح الرقابة التقنية للسيارات ومصالح شركات التأمين ،

يجب تطوير مهارات الإطارات ومسيري استيراد وتسويق ووكلاء السيارات وموزعيها وبائعها من خلال إجراء دورات تكوينية وتدريبية، تحت إشراف وزارة الصناعة وبمشاركة وزارة التجارة و وزارة التعليم العالي، لاسيما في مجال القانون التجاري والقانون الضريبي وقانون المالية

والمحاسبة، وتسليمهم شهادات علمية وتكوينية تعتمد كمعيار في تنقيط كل شركة أو وكيل، مع إلزام وكلاء بيع السيارات بتوظيف خريجي جامعات متخصصين في مجال الإدارة والقانون والضرائب والمحاسبة والميكانيك والإلكترونيك والبيئة.

تخصيص حصة أو كوة ضمن السيارات المستوردة تتعلق بالمعوقين أو ذوي الاحتياجات الخاصة بما يتناسب مع درجة ونوع كل إعاقة، أو على الأقل تسهيل اجراءات استيرادها وجمركتها وتسليمها.

إنشاء موقع إلكتروني رسمي موحد تحت إشراف وزارة التجارة، يتضمن كل المعلومات المتعلقة بقوانين وتشريعات بيع السيارات وأسعار السيارات في الجزائر وعناوين الوكلاء و الموزعين.

ضرورة تأطير نشاط بيع وتصليح السيارات القديمة، لما له من فوائد قانونية ومالية تعود بالفائدة على الخزينة العمومية وذلك من خلال تقنين هذا النشاط بمصالح السجل التجاري بوزارة التجارة و منح اعتماد لوكلاء متخصصين في مجال تسويق السيارات القديمة .

تشجيع المؤسسات الوطنية الصغيرة والمتوسطة لخوض مجال الاستثمار في مجال صناعة وتركيب السيارات وفي مجال الزيتون والمعدات الميكانيكية و الكهربائية الخاصة بالسيارات، مع تخصيص صفحات إخبارية مجانية (مرئية ومسموعة ومكتوبة) لجميع للمتعاملين الناشطين في مجال صناعة السيارات و الصناعة الميكانيكية بما يخدم المنتج الوطني، زيادة على التخفيضات في مجال تأمين السيارات والمعدات المحلية.

ضرورة سن قواعد عقابية على المتعاملين الاجانب في حالة ثبوت عيوب خفية متعمدة في السيارات، كإجراء الحرمان من الدخول السوق الوطنية من أجل تأمين كل حوادث السيارات التي تقع بسبب أعطال ميكانيكية و عيوب خفية في السيارات (عيوب تصنيع).

استحداث جائزة وطنية سنوية لأحسن منتج وطني في مجال الصناعة الميكانيكية ولواحق السيارات لبعث التنافسية بين المؤسسات المنتجة والشركات المصنعة، مع تخصيص جائزة لأحسن منتج شاب في مجال السيارات والميكانيك من أجل تشجيعه على مواصلة النشاط.

وفي الأخير نقول أن هذه مجرد محاولة بحثية متواضعة لشرح الأحكام القانونية و التنظيمية المتعلقة بنشاط تسويق السيارات، وضوابط ممارسة هذا النشاط، وهو عمل علمي لا ندعي به الكمال ولا نزعم له الأسبقية، وهو على كل جهد بشري قابل للنقاش والإثراء والتعديل والتصويب.

أولا : المراجع باللغة العربية .

1. دكتور عجالي خالد، أطروحة بعنوان حدود استخدام سلطان الإرادة في عقود توزيع السيارات والمركبات الجديدة، جامعة بن خلدون، تيارت.
2. فريد كورنل، تسويق الخدمات، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، طبعة الأولى، عمان، 2009.

ثانيا :المذكرات والأطروحات .

1. بومدين علي - بن زيان مراد، النظام القانوني لتسويق وتركيب السيارات في الجزائر، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر تخصص قانون أعمال، جامعة عمار تليجي الأغواط ، سنة 2018/2017.
2. غنية مسعودة ، الإطار التنظيمي للتسويق في التشريع الجزائري، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر تخصص قانون أعمال، سنة 2019.

ثالثا : المجالات .

1. تقييم خيار استراتيجية تصنيع السيارات في الجزائر في ظل متطلبات السوق الوطنية دراسة تحليلية للفترة 2020_2021، مجلة الاقتصاد الجديد، مجلد 12، عدد 04،
2. الخبير الاقتصادي بوشيخي بوحرص، مقال عن " انهيار أسعار المركبات المستعملة بنسبة 30% " مجلة الشعب، 16 ماي 2024.
3. الخبير الاقتصادي جمال جعفري، مقال عن " إنتعاش مراقب في سوق السيارات.. و ديناميكية أكبر قريبا " ، مجلة الشعب أونلاين، 16 ماي 2024.
4. الخبير المالي والاقتصادي نبيل بوجمعة، مقال عن" تصنيع السيارات... تأمين موارد مالية معتبرة خارج المحروقات " ، مجلة الشعب، 16 ماي 2024.

5. الدكتور مقني بن عمار، الأطر القانونية لممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة في الجزائر، مجلة الدراسات المقارنة، المجلد الأول، العدد الأول، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، ديسمبر 2015.

رابعا : القوانين والأوامر .

1. الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق ل 19 يوليو سنة 2003، المعدل والمتمم.
2. الجريدة الرسمية، العدد 48 مؤرخة في 09 سبتمبر سنة 2015، وبموجب هذا النص ألغي المرسوم التنفيذي رقم 97-40 المؤرخ في 18 يناير سنة 1997 المتعلق بمعايير تحديد النشاطات والمهن المقننة الخاضعة للقيود في السجل التجاري وتأطيرها، الجريدة الرسمية، العدد 05، مؤرخة في 19 يناير سنة 1997.
3. القانون 04-08 المؤرخ في 14 أوت 2004، المحدد لشروط ممارسة الأنشطة التجارية، المعدل والمتمم.
4. القانون 10-13 الممضي في 29 ديسمبر سنة 2010 المتضمن قانون المالية لسنة 2011، ج. ر عدد 80، مؤرخة 30 ديسمبر 2010.
5. القانون رقم 04-02 المؤرخ في 23 يونيو سنة 2004 المحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 41.
6. القانون رقم 13-08 الممضي في 30 ديسمبر سنة 2013 المتضمن قانون المالية لسنة 2014، الجريدة الرسمية، العدد 68، مؤرخة في 31 ديسمبر سنة 2013.
7. قانون رقم 19-14 المؤرخ في 14 ربيع الثاني عام 1441 الموافق ل 11 ديسمبر سنة 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 81.

8. القانون رقم 79-07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق لـ 21 جويلية 1979 يتضمن قانون الجمارك، المعدل والمتمم إلى آخر تعديل له بقانون المالية لسنة 2023، الجريدة الرسمية.
9. القرار الوزاري (وزارة الصناعة والمناجم) الممضي في 23 مارس سنة 2015 المحدد دفاتر الشروط المتعلقة بشروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة، الجريدة الرسمية، العدد 16، مؤرخة في 1 أبريل سنة 2015.
10. القرار الوزاري المشترك (وزارة الصناعة و وزارة المناجم و الطاقة) الممضي في 2 يونيو 2014، ج.ر، عدد 50، مؤرخة في 27 أوت سنة 2014.
11. القرار الوزاري وزارة الصناعة والمناجم الممضي في 12 ماي سنة 2015 ، الجريدة الرسمية، العدد 24 ، مؤرخة في 13 ماي 2015.
12. المرسوم التنفيذي رقم 14-241 الممضي في 27 أوت 2014، المحدد لصلاحيات وزير الصناعة والمناجم، ج. ر . ع 52، مؤرخة في 14 سبتمبر 2014.
13. المرسوم التنفيذي رقم 15-58 مؤرخ في 08 فبراير سنة 2015 يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة، الجريدة الرسمية، العدد 05، صادر في 08 فبراير سنة 2015.
14. المرسوم التنفيذي رقم 17-344 المؤرخ في 09 ربيع الأول عام 1939 الموافق لـ 28 نوفمبر سنة 2017، يحدد شروط وكيفيات إنتاج المركبات وتركيبها.
15. المرسوم التنفيذي رقم 20-227 المؤرخ في 29 ذي الحجة عام 1441 الموافق لـ 19 غشت سنة 2020، يحدد لشروط وكيفيات ممارسة نشاط وكلاء المركبات الجديدة، ج.ر، عدد 49.
16. المرسوم التنفيذي رقم 92-68 الممضي 18 فبراير 1992 المتضمن القانون الأساسي الخاص بالمركز الوطني للسجل التجاري وتنظيمه، المعدل والمتمم، الجريدة الرسمية، العدد 14، مؤرخة في 23 فبراير 1992.

17. مرسوم تنفيذي رقم 07-390 مؤرخ في 3 ذي الحجة عام 1928 الموافق لـ 12 ديسمبر سنة 2007، يحدد شروط وكيفيات ممارسة نشاط تسويق السيارات الجديدة، الجريدة الرسمية، العدد 78.
18. مرسوم تنفيذي رقم 23-74 مؤرخ في 29 رجب عام 1444 الموافق لـ 20 فبراير سنة 2023، يحدد شروط وكيفيات جمركة السيارات السياحية والنفعية المستعملة المقتناة من طرف الأفراد المقيمين، الجريدة الرسمية، العدد 11.
19. مرسوم تنفيذي رقم 90-39 مؤرخ في 3 رجب عام 1410 الموافق لـ 30 يناير سنة 1996، يتعلق برقابة الجودة وقمع الغش (ملغى).

العنوان	الصفحة
فهرس المحتويات	
إهداء	
شكر وعرفان	
مقدمة	أ
الفصل الاول	مفهوم تسويق السيارات
تمهيد	08
المبحث الأول: الإطار القانوني لنشاط تسويق السيارات	09
المطلب الأول: تعريف التسويق	10
الفرع الأول: التعريف اللغوي للتسويق	10
الفرع الثاني: التعريف الفقهي للتسويق	11
الفرع الثالث: التعريف القانوني للتسويق	12
المطلب الثاني: قواعد التي تحكم تسويق السيارات	12
المبحث الثاني: الاختلالات التي واجهت تسويق السيارات	15
المطلب الأول: الوكلاء	15
المطلب الثاني: غياب التنظيم الذي يحكم تسويق السيارات	18
خلاصة الفصل	21
الفصل الثاني	اعادة تنظيم نشاط تسويق السيارات
تمهيد	23
المبحث الأول: تسويق السيارات في إطار المرسوم 07-390	24
المطلب الأول: شروط ممارسة نشاط الوكيل	25
المطلب الثاني: كفاءات ممارسة نشاط الوكيل	33
المبحث الثاني: الرؤية الجديدة لتسويق واستيراد السيارات	37
المطلب الأول: شروط وكفاءات جمركة ومطابقة السيارات	38

فهرس المحتويات

42	المطلب الثاني: مدى فعالية الاجراءات المعتمدة من قبل الدولة
43	الفرع الأول: مجال نشاط الوكيل
50	الفرع الثاني: مجال حفظ حقوق المتعاملين
55	خلاصة الفصل
58	خاتمة
63	قائمة المصادر والمراجع

ملخص الدراسة :

من خلال دراستنا استعرضنا جوانب تتعلق بتدخل الدولة لحماية المستهلكين وحماية الاقتصاد الوطني بالدرجة الأولى، ولا شك أن هذه الاجراءات المدرسة في دفتر الشروط الخاص بتسويق السيارات الجديدة من شأنها التقليل من مخاطر حوادث المرور بفعل مستلزمات الأمن و الوقاية والسلامة التي فرضت على وكلاء تسويق السيارات، ومن شأنها كذلك حماية المستهلك من الغش والتدليس في البيع، وزيادة على ذلك فإنه ينقص فاتورة استيراد السيارات بالعملة الصعبة بعدما بلغت نسبة الاستيراد وعدد السيارات مبالغ قياسية خلال السنوات الفارطة، حسب إحصائيات وزارة التجارة والمديرية العامة الجمارك.

كما أن هذه الاجراءات الجديدة المفروضة ستسمح دون شك بتشجيع مصنعي السيارات في العالم على الاستثمار في الصناعة بالجزائر وكذا الاقتصار على التجارة، وهذا بدوره ينعكس إيجابا على الاقتصاد الوطني وستمكن من إنتاج ثروة وخلق مناصب الشغل، وقد تتحول الجزائر في المستقبل إلى دولة مصدرة للسيارات نحو دول افريقيا ودول العالم.

الكلمات المفتاحية :

دفتر شروط ، استيراد السيارات ، الوكلاء ، الجمركة ومراقبة السيارات ، تسويق السيارات.

Study Summary:

Through our study, we reviewed aspects related to state intervention to protect consumers and protect the national economy in the first place. There is no doubt that these procedures included in the specifications book for marketing new cars will reduce the risks of traffic accidents due to the security, prevention and safety requirements imposed on car marketing agents. They will also protect the consumer from fraud and deception in the sale. In addition, it reduces the car import bill in hard currency after the import rate and number of cars reached record amounts during the past years, according to statistics from the Ministry of Commerce and the General Directorate of Customs.

These new measures imposed will undoubtedly encourage car manufacturers in the world to invest in the industry in Algeria and limit themselves to trade, which in turn will have a positive impact on the national economy and will enable the production of wealth and the creation of jobs, and Algeria may in the future become a country exporting cars to African countries and countries of the world.

Keywords:

Terms of reference, importing cars, agents, customs and car control, car marketing.