

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
كلية العلوم الاقتصادية، والتجارية وعلوم التسيير جامعة أحمد بوقرة - بومرداس
قسم العلوم التجارية



M08

مذكرة تخرج ضمن متطلبات لنيل شهادة الماستر
تخصص: مالية وتجارة دولية

الموضوع:

دراسة تحليلية لإجراءات التصدير من طرف الهيئات الداعمة للمصدرين
-دراسة حالة مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس خلال
الفترة 2020_2022-

تحت إشراف الأستاذ الدكتور:

- شين لزهري

من إعداد الطالبين:

- حماش إيناس

- بوظهر حورية

دفعة: 2023

السنة الجامعية: 2023/2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر وتقدير

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (من لم يشكر الناس لم يشكر الله ومن أهدى إليكم معروفا فكافئوه فإن لم تستطيعوا فادعوا له) وعملا بهذا الحديث واعترافا بالجميل نحمد الله عز وجل ونشكره على أن وفقنا لإتمام هذا العمل المتواضع.

ونتقدم بخالص الشكر والعرفان لأستاذنا المشرف: د. شين لزهى على حسن توجيهه ومساندته لنا، والذي لم يبخل علينا بنصائحه وإرشاداته القيمة، كما نشكره على سعة صبره معنا طول فترة إنجاز هذه المذكرة نشكر كذلك المؤطر: محفوظ محمد أمين على المعلومات التي قدمها لنا والتي اثرت بحثنا بالكثير، فجزاه الله عن كل خير كما نتقدم بالشكر والاحترام الى الأساتذة الافاضل أعضاء لجنة المناقشة الذين شرفونا لقبولهم وحضورهم لمناقشة هذه المذكرة. وأخيرا لا يفوتنا أن نعبر عن بالغ تحياتنا إلى كل من ساعدنا من قريب أو بعيد في إنجاز هذه المذكرة.

إيناس، حورية



الإهداء

«الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات»

بعد مسيرة دراسية حملت في طياتها الكثير من الصعوبات والمشقة والتعب، اليوم
تقطعت ثمرها والحمد لله.

اهدي تخرجي الى أملي في الحياة وقرّة عيني وسر نجاحي الى التي جعل الله الجنة
تحت أقدامها أمي الغالية أدامها الله وأطال في عمرها.

إلى الذي منحني الدنيا وما فيها، إلى الذي علمني الكفاح والصبر الذي رباني
على الفضيلة والأخلاق وتعبت كثيرا من أجل راحتي وتعلمي إلى ذلك الرجل الكريم
أبي العزيز.

إلى كل من كان سندا لي في هذه الحياة ومنحني دعمه وإخلاصه اخوتي الأعزاء
(عبد الكريم، إيمان)

إلى الكتاكيت الصغار (رضاب، رافي، إنصاف)

إلى كل اقاربي صغيرا أو كبيرا

إلى رفيقة الدرب والصديقة حورية

إلى استاذي المشرف الذي رافقني في البحث وأمدني بالمعلومات والنصائح

القيمة "د. شين لزهر" جزاه الله عنا كل خير

إلى كل من تعلمت منهم وعلموني طيلة مشواري الدراسي أساتذتي.

إلى كل زملائي وكل من ساعدني من قريب أو بعيد.

حفظكم الله

إيناس



الإهداء

أهدي ثمرة جهدي هذا إلى أعز وأعلى إنسانة في حياتي، التي أنارت دربي
بنصائحها، وكانت بحرا صافيا يجري بفيض الحب والبسمة، إلى من زينتك
حياتي بضياء البدر وشموع الفرح، إلى من منحتني القوة والعزيمة لمواصلة
الدرب، إلى من علمتني الصبر والاجتهاد، إلى الغالية "أمي الحبيبة"
إلى من أحمل اسمه بكل افتخار إلى من كلله الله بالصيبة والوقار إلى من
علمني العطاء بدون انتظار وكيفية عمري ومصدر أمانتي وكبريائي "أبي
العزیز"

إلى رفيقات دربي وشريكات حياتي أخوتي "إيمان" و"أمينة" حفظهم الله
إلى كل العائلة الكريمة

إلى من جعلت النجاح غايتها اختي وصديقتي وزميلتي في البحث "إيناس"
إلى استاذي المشرف الذي رافقني في البحث وأمدني بالمعلومات والنصائح
القيمة "د. شين لزهر" جزاه الله عنا كل خير

إلى من أسقاني المعرفة من ينابيعها "استاذتي الكرام"
إلى من قضيت معهم الجامعة بسنواتها "زميلاتي دون استثناء"
إلى كل من ساهم في هذا البحث ولو بكلمة طيبة قالها
إلى كل من نسيهم القلم وحفظه القلب

حورية



دراسة تحليلية لإجراءات التصدير من طرف الهيئات الداعمة للمصدرين

-دراسة حالة مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس خلال الفترة 2020_2022-

الملخص:

نهدف من خلال هذه الدراسة إلى إبراز أهمية التجارة الخارجية حيث لا تستطيع أي دولة العيش في عزلة كاملة عن العالم، فالتجارة تلعب مصدر رفاهية وتعتبر القناة الرئيسية التي تمكن من الاستيراد والتصدير، وهذا الأخير يعني قدرة الدولة على تحقيق تدفقات سلعية، خدماتية، معلوماتية إلى دول وأسواق عالمية، والغرض من هذا التبادل هو زيادة دخل الدولة من العملة الصعبة وجلب الاستثمارات الأجنبية وتحسين التنافسية الخارجية وتصريف فائض الإنتاج وتحقيق التوازن التجاري. و باعتبار الجزائر دولة نامية وأغلب صادراتها من النفط فهي تحاول تنويع صادراتها وعدم الاعتماد على منتج واحد لتجنب الآثار الاقتصادية وبالتالي العمل على ترقية الصادرات بواسطة الاعتماد على هيئات داعمة وكذا منح تسهيلات للمصدرين. **كلمات مفتاحية:** تجارة خارجية، تصدير، أجهزة داعمة للمصدرين.

analytical study of export procedures by the institutional framework of supporting exporters

-A case study of the Directorate of Commerce of Boumerdes Province during the period 2020-2022-

Abstract:

Through this study, we aim to highlight the importance of foreign trade, a now a day there is no country can live with isolation from the world. Trade plays a source of well-being and is considered the main channel that enables import and export, and the latter means the state ability and foundation to achieve commodity, service, and information flows, and the purpose of this exchange is to increase the country's income from foreign currency, for wish that attract the investments, and to improve external competitiveness, drain surplus production, and achieve trade balance.

Considering that Algeria is a one of developing country and most of its exports are in oil, and trying to diversify its exports and not rely on one product to avoid economic impacts, and thus work to promote exports by relying on institutional framework, as well as granting facilities to exporters.

Keywords: foreign trade, export, supportive devices for exporters.

فہرست المحتویات

فهرس المحتويات

الصفحة	البيان
I	شكر وتقدير
II	الإهداء
IV	الملخص
V	فهرس المحتويات
VII	قائمة الجداول والأشكال
VIII	قائمة الملاحق
أ-و	المقدمة العامة
	الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر
02	تمهيد الفصل
03	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية والسياسة التجارية
03	المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية
07	المطلب الثاني: أسباب وأهداف قيام التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها
10	المطلب الثالث: مفهوم وأهداف السياسة التجارية
12	المطلب الرابع: أنواع وأدوات السياسة التجارية
19	المبحث الثاني: عموميات حول التصدير
19	المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته
22	المطلب الثاني: أشكال وأهداف التصدير
25	المطلب الثالث: خطوات التصدير واستراتيجيته
30	المبحث الثالث: واقع التصدير في الجزائر
30	المطلب الأول: دوافع التصدير في الجزائر
31	المطلب الثاني: إجراءات التصدير في الجزائر
37	المطلب الثالث: مشاكل التصدير في الجزائر
40	المبحث الرابع: الهيئات الداعمة للمصدرين في الجزائر والتسهيلات الممنوحة لهم
40	المطلب الأول: الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية ALGEX
46	المطلب الثاني: الصندوق الجزائري لضمان وتأمين الصادرات CAGEX

فهرس المحتويات

50	المطلب الثالث: الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE
52	المطلب الرابع: التسهيلات الممنوحة للمصدرين
57	خلاصة الفصل
	الفصل الثاني: دراسة ميدانية بمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس
59	تمهيد الفصل
60	المبحث الأول: ماهية مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس
60	المطلب الأول: نشأة ومهام مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس
63	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس
69	المطلب الثالث: التعريف بمكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية
70	المبحث الثاني: دور مديرية التجارة في ترقية الصادرات
70	المطلب الأول: التسهيلات الممنوحة من طرف مديرية التجارة في ترقية الصادرات
72	المطلب الثاني: خطة العمل الخاصة بمديرية التجارة في الرقي بالصادرات
74	المطلب الثالث: حصيلة عملية التصدير في ولاية بومرداس
79	المبحث الثالث: دراسة حالة لبعض مشاريع التصدير على مستوى إقليم الولاية
79	المطلب الأول: مشروع تصدير بقايا الفلين لمؤسسة EURL Joli New
83	المطلب الثاني: دراسة حالة عملية التصدير
84	المطلب الثالث: العراقيل التي تواجه المصدر والحلول المقترحة لتقليلها
85	خلاصة الفصل
87	الخاتمة العامة
91	قائمة المراجع

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	قائمة البنوك وشركات التأمين المساهمة في شركة CAGEX	47
02	شركاء و/أو معيدو التأمين لشركة CAGEX	48
03	حصيلة التصدير في ولاية بومرداس خلال سنوات 2020-2021-2022	74
04	حصيلة عملية التصدير حسب طبيعة المنتج	75
05	تقسيم عمليات التصدير حسب جهات التصدير خلال سنة 2022	77

قائمة الأشكال

الرقم	عنوان الأشكال	الصفحة
01	الهيكل التنظيمي للوكالة	43
02	مهام مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس	63
03	الهيكل التنظيمي لمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس	68
04	حصيلة التصدير في ولاية بومرداس خلال سنوات 2020-2021-2022	74
05	حصيلة عملية التصدير حسب طبيعة المنتج	75
06	تقسيم عمليات التصدير حسب جهات التصدير خلال سنة 2022	77
07	الهيكل التنظيمي للمؤسسة EURL Joli New	80

قائمة الملاحق

قائمة الملاحق

الملاحق	رقم
جريدة رسمية تحدد قائمة النفقات المتكفل بها و نسب التعويض و شروط الاستفادة من الدعم في اطار المساهمة الدولية لترقية الصادرات	1
دفتر الاعباء	2
دفتر الشروط المتعلقة بشروط تصدير	3
بطاقة المعلومات الخاصة بعملية التصدير	4
رخصة التصدير	5

المقدمة العامة

المقدمة العامة

أدت التغيرات الاقتصادية العالمية في العقدين الأخيرين من القرن العشرين إلى خلق المزيد من الاعتماد الاقتصادي المتبادل، حيث أصبحت معظم الدول تعيش استحالة استمرار النمو الاقتصادي بمعزل عن الاقتصاديات الأخرى، فالخضوع للقانون الطبيعي- الندرة النسبية في الموارد الاقتصادية- وتطور حاجيات المجتمعات، جعل الاكتفاء الذاتي أمرا مستحيلا يصعب التحكم فيه، لذا زادت الحاجة إلى ضرورة الحصول على هذه الموارد من دول أخرى ومنها زاد التبادل التجاري بشكل كبير بين مختلف الدول في العالم، هذا التبادل التجاري بين الدول أطلق عليه "التجارة الخارجية".

حيث تعتبر التجارة الخارجية من أهم الوسائل التي تقوم بدور فعال في دفع عجلة التنمية وتحقيق الاستقرار الاقتصادي وتطويره، فهي تمثل العصب الذي يحرك اقتصاديات الدول ويحدد مكانتها، وتكمن أهم عملياتها في التصدير الذي من شأنه تحقيق النمو الاقتصادي وذلك من خلال تنمية القدرة الإنتاجية وتوسيع فرص العمل حيث تساهم الصادرات في زيادة الدخل الوطني وبالتالي زيادة الدخل الفردي، وهذا ما يعزز تحقيق للنمو الاقتصادي. والجزائر كغيرها من الدول تأثرت بما يشهده العالم من تغيرات على مستوى التجارة الخارجية، حيث أصبحت هذه الأخيرة مطلبا أكثر من ضروري للاقتصاد الوطني، لاسيما أن من أكبر المشاكل التي تواجه الجزائر هو مشكل قلة المبادرة الاقتصادية والاستثمار المحلي، الشيء الذي دفع بها إلى الاهتمام أكثر بالتجارة الخارجية بصفة عامة والتصدير بصفة خاصة.

فالجزائر من البلدان التي اهتمت بقطاع الصادرات منذ الاستقلال لكنها كانت مرتكزة أساسا على المحروقات دون غيرها الأمر الذي أوقعها في أزمة اقتصادية خانقة في نهاية الثمانينات مع انخفاض أسعار النفط، مما حتم عليها تغيير الاتجاه نحو الاهتمام بتنويع الصادرات إلى خارج المحروقات بإصدار الأمر رقم 04-03 المكرس لحرية التصدير والاستيراد وإنشاءها لأجهزة تتكفل بتطويرها واتخاذ عدة تدابير وإجراءات لتحقيق هذا المسعى والتي مست المجالات القانونية، الرقابية، المالية، الجبائية، الجمركية والنقل، إضافة إلى الهيئات التي استحدثتها لهذا الغرض ونجد من بينها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الصندوق الجزائري لضمان وتأمين الصادرات والصندوق الخاص لترقية الصادرات، والتي تعتبر من بين أهم الهيئات الترقية الجزائرية التي تسعى لتحرير التجارة الخارجية واكسابها مكانة في الأسواق الدولية.

❖ الإشكالية:

وضمن الواقع المشار إليه تمحورت إشكالية بحثنا حول التساؤل التالي:

ما الدور الذي تلعبه مصالح مديرية التجارة لولاية بومرداس في إطار ترقية الصادرات عن طريق

الهيئات الداعمة لها؟



المقدمة العامة

❖ الأسئلة الفرعية:

- ولتدعيم هذه الإشكالية قمنا بصياغة بعض الأسئلة الفرعية:
- ماهي التجارة الخارجية؟ وماهي الاهداف التي تسعى السياسة التجارية لتحقيقها؟
- ماهي المشاكل والعراقيل التي يعاني منها قطاع التصدير في الجزائر؟
- كيف ساهمت الدولة في ترقية صادراتها؟
- فيما تتمثل التسهيلات التي قامت بها مديرية التجارة لولاية بومرداس للترقية بصادراتها؟

❖ فرضيات الدراسة:

سنتم معالجة إشكالية البحث انطلاقا من الفرضيات التالية:

- التجارة الخارجية هي الشريان الأساسي الذي يربط الدول ببعضها البعض، حيث تساهم السياسة التجارية بشكل كبير في تحقيق الربحية.
- تعرض قطاع التصدير إلى عدة عراقيل من القطاع الصناعي والإنتاجي.
- ساهمت الدولة في خلق هياكل وهيئات من أجل ترقية صادراتها.
- من بين التسهيلات التي قدمتها مديرية التجارة، تسهيلات في مجال النقل والرقمنة.

❖ أسباب اختيار الموضوع:

قمنا باختيار الموضوع للدور العام الذي تلعبه مديرية التجارة وترقية الصادرات في تطوير التجارة الخارجية وكذا تسهيل المعاملات التجارية بين الدول بما فيها عملية التصدير، وسنقوم بذكر أسباب أخرى تتمثل في:

- اعتبار هذا الموضوع من مواضيع الساعة حيث يستقطب كافة المختصين في قطاع التجارة الخارجية.
- محاولة إضافة الجديد لسلسلة البحث العلمي وعلاقة الموضوع بمجال تخصص الدراسة.
- الأهمية التي يكتسبها الموضوع من خلال الاهتمام المتزايد من قبل متخذي القرار بضرورة ترقية الصادرات.

❖ أهمية الدراسة:

تكمن أهمية دراسة الموضوع في كونه يعالج أهم قطاع في الاقتصاد وهو قطاع التجارة الخارجية بقسمه المتمثل في التصدير والتعرف على الإجراءات المتبعة في الجزائر والوقوف على واقعها وكذا التسهيلات الممنوحة من الدولة والعوائق التي تواجه المصدرين.

المقدمة العامة

❖ أهداف الدراسة:

- إن الهدف الرئيسي من الدراسة هو معرفة مدى نجاعة وفعالية الهيئات الداعمة المكلفة بترقية الصادرات، بالإضافة إلى بعض الأهداف التي تكمن في:
- معرفة الدور الذي تلعبه التجارة الخارجية في ترقية الصادرات.
 - معرفة واقع وآفاق قطاع الصادرات في الجزائر في ظل التطورات الاقتصادية الدولية الحالية.
 - التعرف على الاجراءات والتدابير التي تقوم بها مديرية التجارة لولاية بومرداس لتسهيل كافة الاجراءات المتعلقة بعملية التصدير لكونها أكبر هيئة داعمة للمصدرين.

❖ حدود الدراسة:

- بناء على موضوعنا تم تحديد حدود الدراسة كما يلي:
- الحدود الزمنية: المحدد الزمني متعلق بفترة 2020-2022.
 - الحدود المكانية: المحدد المكاني متعلق بمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس
 - الحدود الموضوعية: تم من خلال هذه الدراسة تسليط الضوء على موضوع إجراءات التصدير من طرف الهيئات الداعمة للمصدرين في الجزائر عامة وفي ولاية بومرداس خاصة.

❖ منهج الدراسة:

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج التحليلي الوصفي في الجانب النظري بهدف جمع وتوفير معلومات ذات أهمية عن الموضوع وتشخيص ووصف ظاهرة الدراسة بغرض فهم الجانب النظري، فهو المنهج الشامل للمشكلة قيد البحث وكونه المنهج الذي يمتاز بالوصف التفصيلي الدقيق للمعلومات ذات العلاقة وعليه سيتم الاطلاع على البحوث النظرية والميدانية لبناء الإطار النظري للدراسة، أما الجانب التطبيقي سيتم إجراء دراسة ميدانية بمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس.

❖ الدراسات السابقة:

- من أهم الدراسات السابقة ذات العلاقة بموضوع إجراءات التصدير من طرف الهيئات الداعمة للمصدرين:
- الدراسة الأولى: دراسة العابد حسام الدين ومعمير نور الدين، آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر الأكاديمي، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2021/2022.
- هدفت هذه الدراسة إلى توضيح دور الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية ALGEX في ترقية وتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

المقدمة العامة

وقد توصلت هذه الدراسة إلى عدة نتائج أهمها:

- اتخاذ السلطات الجزائرية عدة اجراءات وتدابير في مختلف الميادين والمجالات لترقية الصادرات خارج المحروقات إلا أن نسبة الصادرات خارج المحروقات لا تزال ضعيفة جدا مقارنة بالمحروقات أي أن الجزائر لم تتخلص من هيمنة هذا القطاع.

- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية من بين المنظمات التي أنشأتها الجزائر بصدد تطوير الصادرات خارج المحروقات إلا أنها في الجانب التطبيقي تقتصر على تقديم المعلومات للمصدرين، فلا ننفي أن المعلومات المقدمة يتم تقديمها بطرق مدروسة لكن هذا لا يكفي بالنسبة لووكالة بهذا الحجم.

- الدراسة الثانية: عبيد فاطمة الزهراء، بلالي إيمان، سبل تشجيع الصادرات الجزائرية نحو إفريقيا في إطار التجارة الحرة (دراسة ميدانية لمديرية التجارة)، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر الأكاديمي، جامعة أحمد دارية، أدرار، 2021/2022.

هدفت هذه الدراسة إلى تبين أهمية ترقية الصادرات خارج المحروقات في إطار التجارة الحرة، ومعرفة حجم الصادرات الجزائرية نحو إفريقيا.

قد خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج التي تؤكد افتقاد الصادرات الجزائرية مستوى التنافس المطلوب وللنهوض بها تحتاج الدولة حزمة متكاملة من السياسات في مختلف المجالات.

❖ صعوبات الدراسة:

لا يوجد أي باحث خلال إنجازه لبحث ما حول موضوع معين إلا وواجه بعض الصعوبات التي تعيقه خلال قيامه بإنجاز البحث، ومن الصعوبات التي واجهتنا في هذا البحث:

- قلة المراجع من الكتب الي تناولت هذا الموضوع وجوانب أخرى من القسم النظري وبالتالي اعتمدنا على مراجع مختلفة كالمجلات والأطروحات بالإضافة إلى مراجع إلكترونية؛

- انعدام المراجع الحديثة المتعلقة بالموضوع في المكتبة الجامعية؛

- نقص في بعض المعلومات المتعلقة بالجانب التطبيقي والتي تعتبر من أهم المعلومات التي تشري كثيرا هذا البحث.



المقدمة العامة

❖ تقسيمات الدراسة:

للإحاطة بمختلف جوانب الموضوع وللإجابة على الإشكالية المطروحة واختبار صحة الفرضيات، ارتأينا تقديم خطة تحقق مبدأ وحدة الموضوع من خلال تقسيم هذه الدراسة إلى فصلين فصل نظري وفصل تطبيقي. الفصل الأول جاء بعنوان الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر، فقمنا بتقسيم الفصل إلى أربع مباحث:

حيث تناولنا في المبحث الأول ماهية التجارة الخارجية والسياسة التجارية، والمبحث الثاني خصصناه لعموميات حول التصدير أما المبحث الثالث تطرقنا فيه إلى واقع التصدير في الجزائر وأخيرا المبحث الرابع الذي كان حول الهيئات الداعمة والتسهيلات الممنوحة للمصدرين في الجزائر.

الفصل الثاني جاء تحت عنوان دراسة ميدانية بمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس، ولقد تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث:

ففي المبحث الأول تطرقنا إلى ماهية مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس، والمبحث الثاني فكان موجه إلى معرفة دور مديرية التجارة في ترقية الصادرات، أما بالنسبة للمبحث الثالث تناولنا فيه دراسة حالة لبعض مشاريع التصدير على مستوى إقليم الولاية.

الفصل الأول: الجوانب النظرية

للتجارة الخارجية والتصدير

والهيئات الداعمة له في

الجزائر

تمهيد الفصل:

شكلت التجارة الخارجية محورا أساسيا في أبحاث المفكرين الاقتصاديين الأوائل ولا تزال تشغل فكر الباحثين وأصحاب القرار، حيث ينظر إليها كأنها محرك في تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية لأي مجتمع متقدما كان ام ناميا، عن طريق توسيع القدرة التسويقية من خلال ما يتيح من فتح أسواق جديدة والرفع من مستوى الدخل الوطني، فتعتمد الدول في تطبيق سياساتها في مجال توطيد علاقاتها الاقتصادية خاصة في مجال التجارة الخارجية على السياسة التجارية، وذلك باعتبارها أداة من أدوات هذه الأخيرة فهي الأخرى تحتوي على مجموعة من الوسائل أو الأدوات التي تساعد في التأثير على التبادل الدولي.

إن الهدف الأسمى من إقامة التبادل هو محاولة زيادة الدخل الوطني وذلك من أجل رفع المستويات المعيشية وتحقيق النمو الاقتصادي، حيث أصبح التصدير يلعب دورا مهما لأي دولة مواكبة هذه المستجدات فكلما زادت صادرات هذه الدول على حساب وارداتها ساهم ذلك في زيادة دفع معدلات النمو عندها وكذلك التنوع في مصدر الدخل وتطوير الاقتصاد الوطني، وبالتالي فإن المرحلة التالية لاتخاذ هذا القرار تتطلب وضع مجموعة من الإجراءات والخطط تتناسب مع طبيعة كل عمل وذلك لتحقيق الأهداف بأقل تكلفة وجهد ووقت ممكن.

ولمسايرة التطورات الحاصلة وللحفاظ على توازن الاقتصاد الوطني اتبعت الجزائر إجراءات تقودها نحو تحرير التجارة الخارجية تمثلت في إنشاء العديد من الهيئات الداعمة والتي تسعى إلى اكتساب مكانة في الأسواق الدولية ومحاولة الدخول في المنافسة وذلك من خلال تقديم تسهيلات.

من هذا المنطق نلاحظ العلاقة الوثيقة الموجودة بين هذه المفاهيم وهذا ما سنحاول توضيحه أكثر في هذا

الفصل وذلك من خلال المباحث التالية:

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية والسياسة التجارية

المبحث الثاني: عموميات حول التصدير

المبحث الثالث: واقع التصدير في الجزائر

المبحث الرابع: الهيئات الداعمة للمصدرين في الجزائر والتسهيلات الممنوحة لهم

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية والسياسة التجارية

تعتبر التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية لكل البلدان سواء المتقدمة أو النامية على حد سواء، فالتجارة الخارجية تربط بين الدول والمجتمعات ببعضها البعض، ويعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيره اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم، كما يمكن اعتبارها الجسر الذي يربط بين الدول وتسمح لها بتصريف الفائض من إنتاجها واستيراد حاجياتها من فائض إنتاج الدول الأخرى.

المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية أهمية بالغة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، والنهوض بها أولوية كل الدول، سواء المتقدمة والنامية على حد سواء، من خلال هذا المطلب سنتطرق إلى مفهوم التجارة الخارجية والفرق بينها وبين التجارة الداخلية، وكذا تبيان أهمية التجارة الخارجية.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية

تعددت الصيغ لتعريف التجارة الخارجية بناء على الهدف من دراستها، ومن أهم التعاريف نذكر:

- عرفت تاريخيا بأنها تمثل "أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات"¹. الملاحظ من خلال التعريف هو اقتضاره على توضيح العلاقات التاريخية المتمثلة بالجانب الاقتصادي متجاهلا مكونات التجارة الخارجية، حيث ركز على الإطار العام لمفهوم التجارة.

- كما عرفت التجارة الخارجية أيضا بأنها "عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة"². أما التعريف الأشمل للتجارة الخارجية هي "تلك المعاملات التجارية في شكل انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأفراد بين مختلف الدول والأقاليم، وكذا مختلف السياسات التجارية المطبقة من طرف كل دولة".

الفرع الثاني: الفرق بين التجارة الداخلية والخارجية

على الرغم من أن كل من التجارة الخارجية والتجارة الداخلية تقوم على أساس الاعتماد المتبادل بين الأطراف التي يتم بينها التبادل، إلا أنه هناك اختلاف بينهما. حيث يفرق الاقتصاديون بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية من خلال:³

¹ - حسام، علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002، ص 13.

² - عطا الله على الزبون، التجارة الخارجية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2015، ص 9.

³ - محمد، دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010، ص ص: 18-22.

- 1- الاختلاف في قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال: يعتقد الكلاسيكيون أن عوامل الإنتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة، في حين يصعب حدوث ذلك عبر الحدود السياسية للدولة.
 - 2- الاختلاف في طبيعة الأسواق: تعتبر السوق عامل كبير الأثر في التجارة الخارجية، وعلى ذلك فإن اختلاف الأسواق بين الدول يؤثر تأثيراً قوياً في نشاطات التجارة الخارجية، وذلك للأسباب التالية:
 - الاختلاف في طبيعة المستهلكين المتواجدين في أسواق مختلفة.
 - الاختلاف في مستوى الدخل.
 - الاختلاف في طريقة الانفاق.
 - الاختلاف في العادات والتقاليد السائدة في المجتمع.
 - 3- الاختلاف في مجموعة الحواجز الطبيعية والإدارية والسياسية: التي تفصل الأسواق عن بعضها البعض.
 - 4- الاختلاف في طبيعة المنافسة: فالمنتج الذي يعمل في ظل سوق محلية ذات مرونة طلب معينة، يتبع سياسة إنتاجية وتسويقية تتفق وفق طبيعة هذا السوق.
 - 5- الاختلاف في الوحدات النقدية والمصرفية: يتمثل الاختلاف الرئيسي بين التجارة الداخلية والخارجية في استخدام العملة الوطنية في التجارة الداخلية، وفي استخدام عملات مختلفة في التجارة الخارجية، وهناك أيضاً اختلاف في النظم المصرفية سواء بالنسبة لعملية الإصدار أو بالنسبة لعملية الودائع ومنح الائتمان.
 - 6- اختلاف وتباين الوحدات السياسية: تقوم التجارة الداخلية بين أفراد و وحدات لهم حدود سياسية واحدة، ويخضعون لقانون داخلي واحد ولنظم تجارية واحدة، في حين أن التجارة الخارجية تقوم بين أفراد و وحدات تنتمي إلى دول مختلفة.
 - 7- الاختلافات في السياسات الاقتصادية والنزاعات الوطنية: لكل دولة سياستها الاقتصادية المتبعة والهادفة إلى تحقيق بعض الأهداف الوطنية. والحكومات عادة لا تعطي عوامل الربح والخسارة الناتجة عن التجارة الداخلية نفس الاهتمام لتلك الناتجة عن التجارة الخارجية.
- هذا فضلاً عن قيود اللغة والعادات المختلفة التي تختلف من دولة لأخرى في حالة التجارة على عكس التجارة الداخلية.¹

¹ - إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، مبادئ الاقتصاد الدولي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2008، ص 9.

الفرع الثالث: أهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية دور كبير على مستوى الاقتصاد المحلي والدولي، حيث يعتبر الهدف الأساسي للتجارة الخارجية هو تبادل السلع والخدمات بين الدول، وذلك بسبب الندرة لتلك السلع في الدول المستوردة، ويترتب عنها فوائد تنعكس بدورها على مختلف الجوانب الاجتماعية والسياسية في المجتمعات، ولعل أبرزها يتلخص في قدرتها على إيجاد أو توفير ما يلي:¹

- التجارة الخارجية تعمل على تحريك وتنمية الأموال وزيادة رؤوس الأموال التي تنتج من خلال العمل التجاري الخارجي.

- تعد التجارة الخارجية مصدرا أساسيا في الحصول على العملات الأجنبية الرئيسية أو النادرة منها، مما يعزز قدرة الدولة من السيولة النقدية التي تعد من مرتكزات العمليات الاقتصادية خصوصا عمليات التمويل والاستثمار.

- تعمل التجارة الخارجية على تطوير وتنمية الأنشطة الاقتصادية سواء منها الإنتاجية أم الاستهلاكية أم الخدماتية، ويتم ذلك من خلال تفعيل الحركة التجارية في تلك المصادر الاقتصادية الناتجة عن عمليات التصدير أو استيرادها.

- ينجم عن التجارة الخارجية من الصادرات عائد مالي يمكن استخدامه كمصدر تمويلي للمشاريع التنموية، أو الخدمات التي تحتاجها الدولة ما يسمى بالإنفاق الجاري.

- تحاول الدول من خلال التجارة الخارجية إيجاد نوع من التوازن في وضعها الاقتصادي، فلا شك أن الصادرات إذا زادت فإنها تعمل على إحداث توازن مع الواردات خصوصا إذا كانت تلك الواردات تنمو بشكل مضطرد.

- كما أن التجارة الخارجية المتوازنة تعمل على إحداث التوازن في ميزان المدفوعات من خلال ما يترتب على الدولة من متطلبات، وما تحققه من إيرادات تعمل على تخفيض العجز وعدم التوازن إذا توازنت مع الصادرات.

- تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية، مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا، ومصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة، التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني.²

تختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة لأخرى حسب مستوى تقدمها الاقتصادي ومدى توافر عناصر الإنتاج لديها، حيث تنخفض أهمية التجارة الخارجية في الدول كبيرة الحجم ذات الإمكانيات الضخمة لأنها تتمكن من إنتاج الجانب الأكبر من احتياجاتها محليا، ولكن يمكنها رفع مستوى رفاهية أفرادها من خلال الحصول على كمية أكبر

¹ - عطا الله علي الزبون، *التجارة الخارجية*، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2015، ص ص: 17-19.

² - فطيمة حاجي، *المدخل إلى التجارة الخارجية*، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017، ص 25.

من السلع التي يتجها غيرها من الدول بتكلفة أقل نسبية، وعلى العكس من ذلك تزداد أهميتها في الدول صغيرة الحجم، لذلك فهي تخصص في إنتاج عدد محدود من السلع والخدمات، وتعتمد على الخارج في استيراد الجانب الأكبر من السلع والخدمات التي تحتاجها، كما تختلف أهمية التجارة لنفس الدولة من فترة زمنية لأخرى حسب السياسة التجارية التي تطبقها تجاه العالم الخارجي¹.

برزت التجارة الخارجية كحل لمشكلة عجز الدول عن القيام بمفردها بتحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات لعدم قدرتها على إنتاج هذه السلع، إما لأسباب تعود لطبيعة السلع أو عدم توافر رؤوس الأموال أو التكنولوجيا، أو الإدارة الحديثة لدى بعض الدول لإنتاجها بتكلفة أقل².

وتقاس أهمية التجارة الخارجية في الدولة بنسبة التجارة الخارجية بها إلى الناتج المحلي الإجمالي، وذلك ما توضحه العلاقة التالية:

$$\text{أهمية التجارة الخارجية في الدولة} = \frac{\text{الصادرات} + \text{الواردات}}{100} *$$

الناتج المحلي الإجمالي

كلما ارتفعت هذه النسبة، فإن هذا يدل على ارتفاع أهمية التجارة الخارجية في الدولة، والعكس صحيح. وقد ازدادت أهمية التجارة الخارجية على المستوى العالمي، إذ قدر معدل نمو التجارة الخارجية على المستوى الدولي خلال سنوات السبعينات والثمانينات من القرن العشرين بحوالي 6.5 % في المتوسط سنويا، وبما يفوق بكثير معدل نمو الناتج العالمي الحقيقي، وبالتالي لم يزد الحجم المطلق للتجارة الخارجية على المستوى العالمي فقط، ولكن ازدادت أهميتها النسبية أيضا في النشاط الاقتصادي العالمي، وتختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة إلى أخرى³.

¹ - السيد، محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009، ص ص: 9-10.

² - بلال، بوجمعة وعثمان، ملوك، تطور حجم التجارة الخارجية بالجزائر خلال الفترة 2001-2016، مجلة الحوار الفكري، العدد 11، مخبر الدراسات الأفريقية للعلوم الانسانية والاجتماعية، جامعة أدرار، أدرار، 30 ديسمبر 2016، ص 152.

³ - محمود، يونس وآخرون، التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2015، ص 24.

المطلب الثاني: أسباب وأهداف قيام التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها

سننتظر في هذا المطلب إلى ثلاثة فروع على النحو التالي:

الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية

- يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي المتمثل في جذور المشكلة الاقتصادية، وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتجددة والمتزايدة إلى جانب الاستغلال الأمثل للموارد الموجودة. إضافة إلى أسباب أخرى أهمها في الآتي¹:
- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا.
 - تفاوت تكاليف وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما، مقارنة بارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى.
 - الفائض في الإنتاج المحلي، مما يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويقه.
 - السعي إلى زيادة الدخل الوطني، اعتمادا على الدخل المحقق من التجارة الخارجية.
 - اختلاف الميول والأذواق الناتجة عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات العالمية.
 - الأسباب الاستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجرة بها عالميا.
 - اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى، مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، وأيضا اختلاف ميول وأذواق المستهلكين وتفضيلهم لبعض السلع والخدمات دون غيرها².
 - التخصص الدولي في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية، واستبدالها بسلع أخرى من إنتاج الدول الأخرى والتي تتمتع فيها تلك الدول بميزة إنتاجها، وهذا التخصص ينجم عنه إنشاء المشروعات الكبيرة مما يؤدي إلى تقليل التكلفة نتيجة وفورات الحجم الكبيرة³.

¹ - حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002، ص ص: 16-17.

² - عبد العزيز، عبد الرحمان سليمان، التبادل التجاري - الأسس، العولمة والتجارة الإلكترونية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص 42.

³ - نداء، محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة اتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 11.

الفرع الثاني: أهداف قيام التجارة الخارجية

يمكن إبراز الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها التجارة الخارجية في الآتي:¹

- الاستفادة القصوى من فائض الإنتاج، إذ التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني مما ينعكس على وضع العمالة، وتوفير السلع الضرورية والأساسية، والعكس صحيح. إذ أن ضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج الوطني وتخفيض مساهمة الدولة وزيادة البطالة وتدهور المستوى المعيشي للأفراد.
- استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما، فعلى سبيل المثال يمكن استيراد الآلات والمعدات الضرورية اللازمة لبناء مصنع نسيج، إذ يمكن أن يوفر هذا المصنع العديد من فرص العمل، وبالتالي المساهمة في عملية التنمية.
- إحلال الواردات، وهذا يتوقف على عنصر التكلفة، فإذا كانت السلع يمكن إنتاجها محليا بتكاليف معقولة، فإن مثل هذا الإنتاج يمكن أن يسبب مشاكل إدارية ورأسمالية ومشاكل في القدرات الفنية أيضا، إلا أنه يساعد على ترويج السياسة التجارية، وبالتالي يمكن من القيام بعمليات التصدير المهمة.
- الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية للعبور الآمن، وتضييق الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية.
- دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلاف في موازين المدفوعات.
- دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الخارجية كسياسة الحماية أو الحرية وغير ذلك.
- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الدولية وسماتها المميزة.

الفرع الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجارة الخارجية، ومن أهم هذه العوامل هي:²

أولا- انتقال الأيدي العاملة:

- هناك بعض العناصر التي تؤثر على انتقال الأيدي العاملة من دولة إلى أخرى مما يؤثر في التجارة الخارجية، والتي يمكن حصرها في الآتي:
- تفاوت الأجور من دولة إلى أخرى والذي يرجع إلى تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول.

¹ - شقيري، نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، ط 2، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2015، ص 21-22.

² - عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، لبنان، 1993، ص ص: 11-12.

- الندرة النسبية والندرة المطلقة للعمالة.

- اختلاف درجة المهارة على المستوى العالمي بالنسبة للأيدي العاملة.

- العوامل السياسية كالحروب لها تأثير على العمالة مما يجر تحويلات النقود وتأثر القدرة الشرائية.

ثانيا- رأس المال:

ويعتبر رأس المال أيضا من بين العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية، ويشمل:

- سعر الفائدة الحقيقي أي انتقال رأس الأموال يكون تبعا لمعدل الفائدة المرتفع.

- سعر الخصم حيث إذا كانت نسبة الخصم منخفضة فإنها تكون مشجعة لانتقال رؤوس الأموال.

- سعر الصرف حيث رأس المال الذي ترتفع قيمة عملته عالميا يزيد الطلب عليه من الدول الأخرى، ويزيد حجم التبادل والحوافز على الاستثمار في هذه البلدان.

ثالثا - التكنولوجيا:

ساهمت التكنولوجيا الحديثة والمتطورة في التأثير على التجارة الخارجية من كل جوانبها حيث أن اختراع آلات جديدة يساهم في الإنتاج والتغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة، ويوفر الجهد، التكاليف، الوقت والجودة وبالتالي تحقيق الاكتفاء الذاتي، ومن ثم تصريف الفائض من الإنتاج للخارج، أيضا استخدام التكنولوجيا الحديثة في تسويق المنتجات عالميا كلها عوامل مؤثرة على التبادل التجاري.

إضافة إلى هذه العوامل نجد أن ظهور الدول الحديثة، والتجمعات الجهوية، وكذا المنظمات الدولية والانفتاح

الاقتصادي كلها عوامل أثرت هي الأخرى على التجارة الخارجية.¹

¹- عادل أحمد حشيش، مرجع سابق ذكره، ص 12.

المطلب الثالث: مفهوم وأهداف السياسة التجارية

تعتبر الدولة وحدة سياسية، ذات سيادة مستقلة، وكل وحدة تسعى إلى تشكيل سياستها الخارجية أي الطريقة التي تتعامل بها مع العالم الخارجي والسياسة التجارية ذات نطاق واسع تعطي الأمن والدفاع والسياسة الدبلوماسية والثقافة وكذا المعاملات الاقتصادية من هنا سنقوم في هذا المطلب بتناول مفهوم السياسة التجارية وكذا أهدافها.

الفرع الأول: مفهوم سياسة التجارة الدولية

يختلف مفهوم السياسات التجارية حسب كل دولة والنظام المتبع من بلد متطور وآخر في طريق النمو، وكذلك حسب التوجهات الاقتصادية والسياسية الملائمة قصد تحقيق أهدافها الاجتماعية والاقتصادية. ومن بين هذه التعاريف نجد:

"السياسة التجارية هي مجموعة من التقنيات والأساليب التي تستخدمها الدول من أجل حماية منتجاتها المحلية من المنافسة الأجنبية".¹

كما تعرف على "أنها مجموعة التشريعات والإجراءات واللوائح الرسمية المتخذة من طرف أجهزة الدول في تجارتها الخارجية قصد تحقيق أهداف معينة".

وكتعريف إجرائي تعرف السياسة التجارية أنها "مجموعة من القواعد والأساليب والتدابير التي تقوم بها الدولة اتجاه تجارتها الخارجية الدولية لتعظيم العائد من التعامل وفي إطار تحقيق التوازن الخارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع، خلال فترة زمنية معينة".²

تتأثر سياسات التجارة الخارجية في وضعها بمجموعة من العوامل الأساسية، نذكر أهمها:³

- **مستوى التنمية الاقتصادية:** لا شك أن مستوى التنمية الاقتصادية الذي تبلغه دولة ما، يعد من أهم محددات السياسة التجارية المتبعة فجمود الاقتصاد واحتلاله موقعا متأخرا في سلم التقدم الاقتصادي يجعله أكثر حرصا على وضع سياسة أكثر تعقيدا للتجارة الخارجية، بعكس الحال بالنسبة لاقتصاد آخر بلغ مرحلة متقدمة من النمو والتطور الاقتصادي، إذ يميل هذا الاقتصاد إلى وضع سياسة للتجارة الخارجية تتسم بمرونة عالية، نظرا لأنه يكون قد وصل إلى تكوين قاعدة اقتصادية قوية قادرة على التنافس في السوق العالمية، أو على الأقل ليست بحاجة كبيرة إلى تدعيمها.

¹ - رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا، 2000، ص 280.

² - عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير فرع علوم التسيير جامعة الجزائر 03، 2002/2003، ص 115.

³ - عبد الباسط وفا، التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، مصر، 2000، ص 14.

ومن أمثلة ذلك سياسة تدعيم الصناعات الناشئة أو الوليدة، فهذه الصناعات في مراحلها الأولى تكون في أمس الحاجة إلى مختلف وسائل الدعم، أما بعد مرور فترة زمنية معقولة، عادة ما تقل الحاجة إلى هذه الوسائل، بالنظر لاكتسابها خبرة فنية وتمرس طويل يجعلها أقرب إلى الصمود أمام المشروعات الأجنبية المنافسة.

- **الأوضاع الاقتصادية:** السائدة تتأثر السياسات التجارية عادة بالأوضاع السائدة في الاقتصاد المحلي والعالمي كما يلي:

- فعلى مستوى الاقتصاد المحلي فإن ارتفاع صناعاته المحلية مثلاً واشتداد حاجتها للسلع الرأسمالية والوسيلة والمواد الخام يحتم على الدولة إتباع سياسة للتجارة الخارجية أكثر ملائمة قصد توفير هذه المستلزمات أو محاولة الارتفاع ببدائل لها محلية.

كما أن الطلب المحلي الاستهلاكي يلعب دوراً هاماً على مختلف المنتجات في تحديدها من حيث الكم، خاصة في ظل انخفاض مرونته ودرجة أهميته وضرورته في السوق. أيضاً فإن الحالة الاقتصادية العامة كالتضخم أو الركود والبطالة لها دور هام في تحديد مضمون السياسة التجارية المتبعة فمثلاً قد تلجأ الدولة التي تعاني من تضخم جامع أو ارتفاع في مستوى البطالة إلى تطبيق سياسة الإحلال محل الواردات للمحافظة على توازن الأسعار وتحقيق ارتفاع معدلات التشغيل، كما يمكنها كذلك الاعتماد في هذا الشأن على الحواجز الجمركية وغير الجمركية لتحقيق نفس الهدف.

- أما على المستوى الدولي فإن تغيير الطلب بالزيادة مثلاً من شأنه تشجيع الدولة على إتباع سياسة من شأنها زيادة حجم الصادرات من ناحية، وضغط استهلاكها المحلي من ناحية أخرى.

الفرع الثاني: أهداف السياسة التجارية

إن تطبيق الدولة لأي سياسة تجارية، هو بالأساس من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف، فمنها ما هي ذات صبغة اقتصادية ومنها ما هي ذات طابع اجتماعي وأخرى سياسية واستراتيجية.

ويمكن إبراز أهم هذه الأهداف كما يلي:¹

1- الأهداف الاقتصادية: وتتلخص في:

- المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية؛

- حماية الصناعة الوطنية من المنافسة الأجنبية، خصوصاً الصناعات الناشئة من خلال توفير البيئة الحاضنة لنموها وتطورها؛

¹ - محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010، ص 300.

- العمل على إصلاح العجز في ميزان المدفوعات وإعادةه إلى التوازن؛
- زيادة الموارد المالية للدولة، واستخدامها في تمويل النفقات العامة لها؛
- حماية الاقتصاد من التقلبات الخارجية، كالتضخم والانكماش وغير ذلك؛
- حماية الاقتصاد الوطني من سياسة الإغراق التي قد تتبعها بعض الدول.

2- الأهداف الاجتماعية: وتتمثل فيما يلي:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كالمزارعين والمنتجين الصغار، أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية حيوية للمجتمع؛
- إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات المختلفة للمجتمع؛
- العمل على حماية الصحة العامة للمجتمع من خلال منع استيراد بعض السلع المضرة أو المخالفة للمعايير الصحية أو تقييد استيراد سلع أخرى كالكحول والسجائر.

3- الأهداف السياسية والاستراتيجية: ولعل أبرزها ما يلي:

- توفير أكبر قدر من الاستقلال، وتوفير الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية؛
- تأمين الاكتفاء الذاتي، وخصوصا الأمن الغذائي؛
- العمل على توفير احتياجات الدولة من مصادر الطاقة وغيرها من السلع الاستراتيجية خصوصا في فترات الأزمات والحروب.

المطلب الرابع: أنواع وأدوات السياسة التجارية

أدت التفرقة بين التجارة الخارجية والداخلية إلى وجود مذهبين في التجارة الخارجية أحدهما يرى ضرورة تركها حرة دون قيود، ويرى فريق آخر ضرورة حمايتها من بعض المؤثرات الخارجية، حيث تستخدم الدول لتطبيق سياستها في مجالات العلاقات الاقتصادية الدولية عددا من الوسائل يمكن ترتيبها وفق معايير مختلفة وهذا ما سنوضحه في الفرعين التاليين.

الفرع الأول: أنواع السياسة التجارية

هذا وهناك نوعان من السياسات التجارية وهما:¹

حماية التجارة الدولية - حرية التجارة الدولية.

¹ - محمد خميس الزوكة، جغرافيا التجارة الدولية، دار المعرفة الجامعية، 2004، ص 111.

أولاً- سياسة الحماية التجارية وحججها

تبنّت الدول النامية هذه السياسة الحمائية حين ادى الهيكل القديم للتجارة الدولية وهو تخصصا في إنتاج المواد الأولية رخيصة الثمن والاعتماد على الدول المتقدمة في الحصول على حاجتها من المنتجات المصنعة ومع زيادة مديونية هاته الدول وزيادة عجز موازين مدفوعاتها تبنّت سياسة التصحيح الهيكلي وتطوير سياسة التصنيع المحلي بتطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة مما ادى بها الى ضرورة انتهاجها للسياسة الحمائية.

1- تعريف سياسة الحماية: حسب موريس بيبى تعرف على أنها "الاختيار الذي تقوم به السلطات العمومية لمجموعة متنافسة من الوسائل القادرة على التأثير في التجارة الخارجية للدولة بغرض تحقيق أهداف عدة منها: تطوير الاقتصاد الوطني، والتشغيل التام، استقرار الصرف".¹

2- الحجج: يسند أنصار الحماية الى العديد من الحجج بعضها اقتصادي لهدف زيادة الدخل الوطني ومعالجة أي اختلال والأخرى غير اقتصادية تعترف اصلا بما ينادى به أنصار مذهب الحرية التجارية إلا أنها تنادي إلى وجود أهداف أخرى غير الرفاهية المادية ينبغي مراعاتها.²

أ- الحجج غير اقتصادية: أبرزها على الخصوص ما يلي:

- **الخوف من الحرب:** إن الحماية تساعد على تحقيق الاستقلال الاقتصادي وقت السلم واعداد البلاد لخوض غمار الحرب قد تساق اليها، فقد تؤدي الحرية إلى ارتباط الدولة بالاقتصاد الدولي من حيث تموينها بمنتجات أساسية، وهذا ما يضعها في مركز حرج في وقت الحرب.³

- **حماية القطاع الزراعي:** قد تؤدي الحرية في بعض البلدان التي تؤهلها ظروفها للتخصص الصناعي إلى القضاء على الزراعة مما يضر بطبقة المزارعين وبالتالي الاخلال بالتركيبة الاجتماعية للدولة، وبالتالي على الدولة حماية الإنتاج الزراعي من المنافسة الأجنبية.

- **المحافظة على الطابع الوطني:** تؤدي العلاقة التجارية بين الأمم إلى كثرة اختلاطها ومن ثم فقدان الأمة لطابعها الخاص، وقد ينجر عنه بالتدرج التخلص من الزي الوطني، وبالتالي من الضروري تقييد العلاقات التجارية الدولية للمحافظة على اصالة الشعوب الفكرية والخلقية.

¹ - Maurice Bye, **Relation Economique internationale**, Dalloz, Paris, 1971, p341.

² - زينب عوض الله، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000، ص 292.

³ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق ذكره، ص 59.

ب- الحجج الاقتصادية:

- **حماية الصناعات الناشئة:**¹ لقد ارتبطت هذه الحجة بالمفكر الألماني فريدريك ليست في مؤلفه النظام الوطني للاقتصاد السياسي عام 1841 عندما نادى بضرورة تصنيع وطنه وحمايته من المنافسة الإنجليزية بفرض ضريبة جمركية على سلعها وذلك بتوفر شرطين: أن تمنع الحماية للصناعات التي تمتلك الدولة ميزة نسبية فيها، وأن ترفع الحماية عن هذه الصناعات بعد فترة معقولة تثبت فيها الشركات قوتها وجدارتها.

- **حجة جذب رؤوس الأموال الأجنبية:** لقد بينت التجربة انه عند نقص المواد المالية لتمويل المشاريع التنموية الصناعية للاقتصاد الوطني يتم فرض رسوم جمركية عالية على واردات السلع التي ينوي إنتاجها في الداخل وذلك قصد اجبار المشروعات الاجنبية على اقامة فروع لها بالداخل، كما تشجع الحماية الجمركية الصناعة الوطنية المقامة على راس المال الاجنبي الى ارتفاع اسعار منتجات هذه الصناعة في الداخل فيرتفع معدل الربح المنتظر من الاستثمارات وبالتالي إغراء المزيد من رأس المال الأجنبي للاستجابة وذلك في حالة كون الموارد المستغلة عاطلة إلى النهوض بمستوى الدخل الوطني مع تنمية فروع الإنتاج الجديدة.²

- **الحماية بغرض تنوع الإنتاج:** ان التنوع الاقتصادي ودعم التخصص في ناحية واحدة من نواحي الإنتاج يحمي الدولة من اخطار الهزات الاقتصادية التي قد تزعزع مركزها المالي.

إن حجة تنوع انتاج الاقتصاد الوطني لا تنطبق الى الا على الدول التي تتخصص في انتاج وتصدير سلعة أو سلعتين وتعتمد على الاستيراد إلى حد كبير للوفاء لباقي احتياجاتها.³

- **حجة السياسة التجارية الاستراتيجية:** يقوم مفهوم السياسة التجارية الاستراتيجية للدولة على تبني اجراءات تهدف الى تحويل ريع الابتكار في سوق معين الى المؤسسات والشركات الأجنبية إلى المؤسسات الوطنية وهذا بتدخل الدولة عن طريق تقديم إعانات للمؤسسات والشركات الوطنية.

- **حجة معالجة البطالة:** يرى أنصار الحماية التجارية ان الحل الامثل لتخليص الاقتصاد الوطني من حالة الكساد وزيادة عدد البطالين هو فرض ضريبة جمركية على الواردات قصد اعادة توجيه الدخل الوطني المنفق على الصناعات الاجنبية نحو تشجيع قيام صناعات منافسة للواردات عن طريق تحويل الانفاق وبالتالي زيادة الطلب على عوامل الإنتاج وارتفاع معدلات التشغيل.⁴

¹- زينب حسين عوض الله، مرجع سابق ذكره، ص 293.

²- عادل أحمد حشيش وآخرون، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2000، ص 207.

³- محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001، ص 244.

⁴- محمد الناشر، التجارة الداخلية والخارجية، ماهيتها، منشورات جامعة حلب، 1977، ص 62.

- تحسين شروط التبادل الدولي¹: يعتقد أنصار الحماية التجارية ان تقييد التجارة من الممكن أن تؤدي إلى زيادة نسبة أسعار الصادرات / أسعار الواردات، وبالتالي تحسن شروط التجارة ومستوى الرفاهية للمجتمع هذا الاحتمال مبني على افتراض أن فرض الرسوم الجمركية يؤدي الى انخفاض الواردات في الأسواق العالمية بدرجة كافية ما يؤدي الى انخفاض الاسعار الدولية وبالتالي تحسين شروط التجارة بشرط ثبات أسعار الصادرات.

- الحصول على إيرادات لتمويل خزانة الدولة: ظن أنصار هذه الحجة أن يفرض ضريبة جمركية على الواردات يمكن تحويل جزء من نشاطها على اساس انخفاض اسعار بيع الصادرات وبذلك لا يشعر المستهلك بحدة عبء هذه الضريبة في الواقع المجال مفتوح امام الدولة للحصول على ايرادات من مختلف الضرائب المباشرة والغير مباشرة التي تفرضها في الداخل دون الخارج الى فرض ضرائب جمركية من شأنها تحويل الموارد الانتاجية التي تملكها من مجالات إنتاجية إلى أخرى.

ثانيا- سياسة الحرية التجارية وحججها

1- مفهوم سياسة الحرية التجارية: "هي افراز نوع من الحرية ازاء تدفق السلع والخدمات عبر الحدود السياسية للدولة² حتى تكون التجارة الدولية حرة خالية من القيود والعقبات، إذ لا يجوز فرض قيود تعيق تدفق السلع والخدمات بالنسبة للصادرات أو الواردات على حد سواء"³.

كما يتضمن هذا المفهوم التقليل من التدخل الحكومي في التجارة الدولية. حيث تحقق التجارة الداخلية تقسيم العمل والتخصص بين الأفراد وتحقق التجارة الخارجية تقسيم العمل بين الشعوب وبما أن كل فرد أدرى بمصلحته الشخصية فإن الربح من التجارة الدولية سيكون أعظم في حالة حرية التجارة ويعتمدون على حجج عدة أهمها⁴:

2- حجج أنصار الحرية التجارية: تتمثل في النقاط التالية:

- التقسيم الدولي للعمل: حيث يؤدي بدوره حسب ريكاردو الى تحقيق مصلحة الدول جميعا حيث تعمل عناصر الإنتاج في دولة معينة في الفروع الأكثر انتاجية لتمتعها بميزة نسبية فيها عن باقي الدول الأخرى.

- اتساع الأسواق التي تحقق المنافسة الكاملة مما يؤدي الى تحسين الانتاج والوصول الى الثمن العادل حيث تمهد الحماية التجارية الى تكوين الكارتل الذي يترتب اثار ضارة من ناحية التحكم في الأسعار وجودة المنتجات⁵.

1- مصطفى محمد عز العرب، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988، ص 243.

2- صالح الدين نامق، التجارة الدولية والتعاون الاقتصادي الدولي، دار النهضة العربية، مصر، 1972، ص 234.

3- أحمد بديع بليح، الاقتصاد الدولي، الإسكندرية، 1993، ص 237.

4- عادل احمد حشيش، محمود مجدي شهاب، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق ذكره، ص 224.

5- خلاف عبد الجابر خلاف، القيود الجمركية وتطور التجارة الخارجية للدول الأخذة في النمو، دار الفكر العربي، بدون سنة، ص

الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر

- منافع المنافسة: مناخ المنافسة الذي تكلفه حرية التجارة يساعد على الارتقاء بمستوى الانتاجية فضلا عن خفض الاثمان في صالح المستهلكين فمن ناحية مستوى الانتاجية تؤدي الحرية الى تنافس المنتجين في استخدام وسائل الانتاج الاكثر تطورا وفاعلية سعيا وراء زيادة الناتج وخفض النفقة.¹
- امكانية دفاع المستهلك عن نفسه من احتكار المنتج حيث تكون وسيلة المستهلك في ذلك استرداد السلع من الخارج وبذلك يمكن لحرية التجارة أن تقضي على الاحتكار في الداخل.²
- تشجيع الابتكار والارتقاء بفنون الانتاج الوطني نتيجة المنافسة مع الخارج على حين ان اساليب الحماية تحد من امكانية التحسين وتفرض على المستهلك ان يتحمل تكاليف التخلف ويقبل انتاجا رديئا بثمن مرتفع.
- الحرية التجارية تؤدي الى تخفيض اسعار السلع الدولية.
- توسيع الانتاج لان حرية التجارة ستؤدي الى وصول مشروعاتها الانتاجية الى حجومها المثلى وبالتالي تحقق مزايا الإنتاج الكبير.

- الحماية تؤدي إلى سياسة إفقار الغير: وأساس سياسة إفقار الجار ان الرسوم الجمركية العالمية تدعو إلى أضعاف التجارة الدولية بوجه عام فالإقلال من الواردات ينتهي بنقص في الصادرات اذ لن تستطيع هذه الدول تصدير الفائض من إنتاجها بصفة مستمرة دون أن تستورد فائض من إنتاج العالم الخارجي.³

الفرع الثاني: أدوات السياسة التجارية

- إن اتخاذ أي دولة لأي سياسة تجارية يعني بالأساس اعتماد مجموعة من الأدوات التي من شأنها أن تنظم تجارتها الخارجية والتي يمكن حصرها في النقاط التالية:

أولاً- الوسائل السعرية:

- وهي التي تؤثر في تيارات التبادل الدولي عن طريق التأثير في أسعار الواردات والصادرات وذلك عن طريق:
- 1- الرسوم الجمركية: وهي عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلعة عند عبورها للحدود الجمركية الوطنية (واردات أو صادرات)، ويطلق على مجموعة النصوص المتضمنة لكافة الرسوم الجمركية السائدة للدولة في وقت معين اسم "التعريفات الجمركية" وهناك نوعين من التعريفات الجمركية:⁴
- رسوم القيمة: تفرض كنسبة مئوية من قيمة المنتج.

1- زينب حسين عوض الله، مرجع سابق ذكره، ص 291.

2- محمد الناشد، مرجع سابق ذكره، ص 224

3- عادل احمد حشيش، محمود مجدي شهاب، الاقتصاد الدولي، مرجع سابق ذكره، ص 228.

4- كامل البكري، الاقتصاد الدولي التجارة والتمويل، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 87.

- رسوم النوعية: تفرض كمبلغ محدد من النقود على كل وحدة من المنتج.
- 2- الإعانات: ¹ والغرض منها تدعيم القدرة التنافسية للإنتاج الوطني في الأسواق الدولية عن طريق منح إعانات للمنتجين الوطنيين، هذه الإعانات قد تكون في شكل مباشر ممثلة في دفع مبلغ معين من النقود يحدد على أساس نوعين أو قيمتين، أو تكون في شكل غير مباشر ممثلة في منح المشروع بعض الامتيازات لتدعيم مركزه المالي كالإعفاءات أو التخفيضات الضريبية التسهيلات الائتمانية، إتاحة بعض الخدمات بنفقات رمزية ... إلخ.
- 3- الإغراق: وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل والخارج، حيث تكون هذه الأخيرة منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة، مضافا إليه نفقات النقل وغيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية إلى السوق الأجنبية وينقسم إلى ثلاثة فروع: ²
- أ- الإغراق العارض: والذي يفسر بظروف استثنائية طارئة.
- ب- الإغراق قصير الأجل والمؤقت: والذي ينتهي بتحقيق الغرض المنشأ من أجله.
- ج- الإغراق الدائم: المرتبط بسياسة دائمة تستند إلى وجود احتكار في السوق الوطنية يتمتع بالحماية.
- ثانيا- الوسائل الكمية:

يمكن حصرها في النقاط التالية:

- 1- نظام الحصص: يقصد به أنه تفرض قيود على الاستيراد ونادرا على التصدير خلال فترة زمنية معينة بحيث تحدد الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها أو تصديرها، ومن بين الأسباب التي تدفع أي دولة لانتهاج نظام الحصص هو أن نظام الحصص سيسمح للصناعات المحلية أن تتماشى مع ظروف السوق وتتسجم مع المعطيات الجديدة، وبالتالي تعدل من طرق انتهاجها وتتسجم مع ما هو مطلوب بالإضافة إلى أنه قد يكون نظام الحصص واضح من النظام سعري الذي قد يشوبه بعض الغموض. ³
- 2- تراخيص الاستيراد: يقصد به أنه لا يسمح بالاستيراد إلا بعد الحصول على إذن من السلطة العامة، فهو بمثابة تصريح للتاجر باستيراد سلعة معينة في حدود الحصة المقررة في هذا الترخيص، وعادة ما يكمل نظام تراخيص الاستيراد نظام الحصص. ⁴

¹- MICHEL RAINELLI, «l'organisation mondiale du commerce», 6ème édition, édition la DECOUVERTE, PARIS, FRANCE, 2002, page 44.

²- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للطباعة والنشر، 1998، ص 291.

³- زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999، ص 306.

⁴- زينب حسن عوض الله، مرجع سابق ذكره، ص 307.

ثالثاً - الوسائل التنظيمية:

وهي التي تتعلق بنظم الهيكل الذي تحقق في داخله المبادلات الدولية وتشمل ما يلي:¹

- 1- **المعاهدات التجارية:** وهي اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى عن طريق الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيمًا عامًا.
- 2- **التكتلات الاقتصادية:** تنشأ هذه التكتلات كنوع من تحرير التجارة بين عدد محدود من الدول.
- 3- **اتفاقيات الدفع:** تتعلق بالدول التي تأخذ بنظام الرقابة على الصرف وتتقيد بتحويل عملاتها إلى عملات أجنبية، فهي تنظم كيفية أداء الديون والحقوق الناتجة عن العلاقات التجارية والمالية بين الدولتين وتتضمن كذلك تحديد العملة والصرف.
- 4- **الاتفاقيات التجارية:** هي تعاقد في موجه أمور تفصيلية تتكلف بالتبادل التجاري بين دولتين، وقد يعقد الاتفاق التجاري على أساس معاهدة تجارية سابقة، ويتميز الاتفاق التجاري على المعاهدة التجارية بقصر مدته حيث عادة ما يفصله سنة واحدة.

¹ - جاسم محمد منصور، **التجارة الدولية**، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 182.

المبحث الثاني: عموميات حول التصدير

يعتبر التصدير منذ زمن طويل من القضايا الأساسية التي أولتها الدول أهمية كبيرة وذلك بالنظر إلى الدور الذي كان يلعبه في جلب الثروة حيث برزت أهم أفكار التجار في هذا المجال ثم تلتها مدارس متعددة أعطت له أهمية كبيرة على غرار المدرسة الكلاسيكية التي هي الأخرى قدمت عدة إسهامات للسعي وراء تطوير نشاط التصدير في العالم باتخاذ عدة سياسات واستراتيجيات تناسب واقع وإمكانيات الدول.

المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته

لعملية التصدير أهمية بالغة في سياسات الدول الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية مما جعله يحظى بدراسات العديد من المفكرين الاقتصاديين.

الفرع الأول: مفهوم التصدير

لقد تعددت مفاهيم التصدير لذا سيتم التطرق إلى ذكر البعض منها للوصول إلى مفهوم شامل. يعرف الاقتصادي عبد المهدي عادل أن التصدير عملية تقوم على بيع وإرسال سلع وخدمات وطنية إلى الخارج.¹

يعرف فؤاد مصطفى محمود التصدير بأنه: بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز لتسويقها أو بتغيير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة جزء من احتياجاتها.² أما حسب الموسوعة الاقتصادية، فمفهوم التصدير هو:

تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلّة وفي ذات السياق يمكن تقديم مفهوم للتصدير على المستويات التالية:

- على مستوى المؤسسة: هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية.
- على المستوى الوطني: هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية.
- على المستوى الدولي: التصدير وسيلة من وسائل تحقيق الرفاهية الاقتصادية، وله دور فعال في اقتحام الأسواق الخارجية والتحكم فيه يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما والتصدير لا يقتصر على سلع ومنتجات وإنما يمتد ويتناول التصدير رؤوس الأموال.

¹ - عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون، بيروت، 1980، ص 141.

² - مصطفى محمود فؤاد، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، الطبعة الثالثة، القاهرة، 1993، ص 235.

حيث يتمثل التصدير في انتقال رؤوس أموال العائدة إلى الاحتكارات المالية من بلد إلى آخر قصد زيادة أرباح هذه الاحتكارات وتعزيز مراكزها الاقتصادية، والسياسية في الأسواق، وتوزيع مجالات الاستثمار الرأسمالي وله عدة طرق منها إصدار أو شراء أوراق تجارية أو التزامات أو أسهم أجنبية، منح قروض لتمويل مؤسسات تابعة في الخارج.

يتعدى ذلك إلى تصدير العمالة وما يحملونه من ثروات فكرية ومادية ولعل أفضل تعريف لمعنى التصدير هو ذلك التعريف الذي يقول: "أن التصدير يعني قدرة الدولة ومؤسساتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمائية، ومعلوماتية ومالية وسياحية والبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى غرضها تحقيق أهداف الصادرات، من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو وانتشار وفرص عمل والتعرف على الثقافات أخرى وتكنولوجيا جديدة وغيرها".¹

الفرع الثاني: أهمية التصدير

تشير أدبيات الداعين إلى تبني قيادة التجارة الخارجية للنمو الاقتصادي إلى أن الصادرات وسياسات التصدير على وجه الخصوص تلعب دورا رئيسا في عملية النمو، من خلال تحفيز الطلب وتشجيع الادخار وتراكم رأس المال، كما أن استراتيجية قيادة الصادرات تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتخلق فرص عمل وتحسن توزيع الدخل، بالإضافة إلى ترافق النمو الأعلى للصادرات نمو أعلى للدخل.

كما يمدنا التاريخ الاقتصادي بكثير من الآراء والمواضيع التي أولت نشاط التصدير اهتماما متزايدا عبر الزمن، لقد كانت التجارة أساس التنمية الاقتصادية عند التجارين، بل اعتبرت العمود الأساسي في التنمية الاقتصادية، فمن شأنها أن تعمل على جلب الموارد إلى البلد وهكذا تزدهر الصناعة وتقل البطالة وفي هذا المجال كانوا يشجعون على تطوير العمالة الوطنية.²

وتبرز بذلك أهمية التصدير من كونه يلعب أدوار متعددة في مجال النمو والتنمية من خلال الاتي:

1- خلق فرص عمل جديدة: للتصدير أهمية كبرى في اقتصاديات مختلف الدول، ووسيلة فعالة في خلق فرص عمل جديدة، ونظريات الاقتصادية في عمومها تقترح بأن الصادرات تستخدم وبشدة عوامل الإنتاج بوفرة كبيرة وفي الاقتصاد الوافر بالقوة العاملة، لأن زيادة الصادرات تؤدي إلى توظيف عدد كبير من العمال وبالتالي التقليل من نسبة البطالة. أن تحول الطلب الخارجي إلى السلع المنتجة محليا يعمل على إنتاج هذه السلع وبالتالي زيادة فرص الاستثمار والربح والذي بدوره يؤدي إلى ارتفاع حجم العمالة.

1 - على توفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية كقبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية، للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات الربية وتطورات ما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 و20 ديسمبر 2009، الجمعية العربية للبحوث، ص 15.

2 - إسماعيل شعباني، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومة، الجزائر، 1997، ص 57.

الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر

ويؤكد الدور الهام الذي يمكن أن تلعبه الصادرات في توفير فرص العمل، أن كل مليار دولار من الصادرات يضيف نحو 270 ألف فرصة عمل جديدة، وقد استطاعت دول مثل: كوريا وتايوان والصين من خلال نشاط التصدير تحقيق نمو سريع في العمالة حتى وصلت إلى حد التشغيل الكامل، وأصبحت هذه الدول لا تواجه في الواقع مشاكل في بطالة، وتفرغت تماما لإعادة تأهيل قوة العمل بها لأنشطة أكثر إنتاجية وكفاءة.¹

2- إصلاح العجز في ميزان المدفوعات: تلعب الصادرات دورا مباشرا في معالجة الخلل في ميزان التجاري، وبالتالي ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي، مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف.²

3- جذب الاستثمار الأجنبي والمحلي: يتضح من تجارب الدول الناجحة في التصدير أهمية دور الاستثمار كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير حيث ترجع أهمية الاستثمارات المحلية والأجنبية إلى أن هناك علاقة تبادلية بينهما وبين التصدير فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة في الإدارة بالإضافة إلى الارتباط بالأسواق العالمية، حيث يسمح تواجد رأس المال وتوافره بالتوسع في الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته، كما تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج وخفض تكلفة الإنتاج.

ومن ثم يمكن القول إن الاستثمار يساهم في زيادة الإنتاجية، وفي إنشاء صناعات جديدة وتحسن القدرة التنافسية للصناعات القائمة، وربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية، كما أن وجود قطاع تصديري قوي يعمل على جذب المزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة في الصادرات الحسية والسلعية، وتقوم بدورها في جذب استثمارات جديدة.

4- تحقيق معدلات نمو مطردة: إن الاهتمام بالصادرات ينبع من وجود تحد رئيسي يواجه الاقتصاد المحلي، وهو تحقيق معدلات نمو اقتصادية مطردة قادرة على خلق فرص عمل جديدة للحد من البطالة وتوفير مصادر للعملات الأجنبية، وعلى الرغم من أن هناك أساليب عديدة لتنويع مصادر العملات الأجنبية، إلا أنه لا يوجد سوى مصدر واحد وهو التصدير، قادر على خلق فرص عمل بالكف والاستمرارية المطلوبة لتحقيق معدلات نمو متواصلة ومرتفعة.

¹ - رضوان عبد الحميد، سياسات تنمية الصادرات وزارة التجارة الخارجية للإمارات العربية المتحدة، العدد الأول من سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، إدارة التحليل والمعلومات التجارية، 2009، ص 1.

² - موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية استراتيجية تنمية الصادرات منشور على الموقع: www.Tradeegypt.com/infoBank/uploads/Export/strategy.pdf، تاريخ الاطلاع: 2023/03/28،

أن العلاقة بين التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية وجذب استثمارات محلية وأجنبية جديدة لا تتحقق إلا بعد فترة زمنية طويلة، يتأكد المستثمر الأجنبي أو المحلي من استمرار التوجه التصديري من سنة بعد أخرى وعندما تستقر قناعة المستثمر بأن السياسة الاقتصادية بلا رجعة للتصدير، وقتها فقط سوف توتي السياسة الاقتصادية التصديرية ثمارها في دعم التصدير وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، ويكون هذا بمثابة خلق حلقة مفرغة حميدة بين الاستثمارات والصادرات تأتي بالمزيد من الصادرات مما يقوي من التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية.

المطلب الثاني: أشكال وأهداف التصدير

يأخذ التصدير عدة أشكال، حيث يهدف التصدير إلى الزيادة من الطاقات الإنتاجية وهذا ما يسمح باستخدام الطاقات العاطلة والتقليل من حدة البطالة.

الفرع الأول: أشكال التصدير

يأخذ التصدير عدة أشكال، تصدير مباشر، تصدير غير مباشر وتصدير مشترك، وهي كما يلي:¹

أولاً- التصدير المباشر:

في التصدير المباشر المؤسسة مستقلة في تسيير نشاطها التجاري، وهو وسيلة لاكتساب أولى الخبرات في السوق الخارجية وإقامة علاقات مع الزبائن المحليين والتعرف على العادات والتنظيمات التجارية الدولية. يتطلب هذا النوع، تعبئة موارد داخلية هامة منها اللوجستية، الإدارية، المالية، التجارية وتوفير الكمية المطلوبة من المنتج في البلد المستهدف، كما أن المؤسسة المصدرة تتحمل كل المخاطر المتعلقة بالتسويق في الخارج. ويتم التصدير المباشر في الخارج بإحدى الطرق التالية:

1- **بصيغة البيع المباشر:** يتمثل في تحقيق عملية البيع، التسليم والفوترة في سوق أجنبية من البلد الأصلي دون ممثل أو وسيط، عن طريق شبكات التسويق المباشر (الهاتف، الفاكس ...) المقاصة الدولية، البيع عن بعد (الانترنت ...) أو بالمشاركة في المعارض والصالونات المحترفة.

2- **بممثل أجير:** تفوض المؤسسة بصفة دائمة في السوق ممثلاً أو عدة ممثلين تجاريين. والممثل الأجير هو شخص طبيعي مرتبط بالمؤسسة بعقد عمل.

3- **عن طريق وكيل:** الوكيل أو الوكيل بالعمولة أو الوكيل التجاري، هو ممثل مندوب مستقل ودائم للمصدر والمسمى المفوض، يعمل باسم ولحساب وبأخطار المؤسسة التي تفوضه. يمكن أن يكون شخصاً طبيعياً أو معنوياً مستقلاً، يتقاضى عمولة من رقم الأعمال الذي يحققه. مهمته الاستكشاف، البحث عن الزبائن والبيع، وكذلك إعلام

¹ - أيت بن عمر الهام، تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة علوم الاقتصادية والتسيير والتجارة، العدد 32، 2015، ص ص: 130-132.

المصدر عن حالة السوق، تطور الطلب، المنافسة، المنتجات الجديدة... الخ، وبإمكان توسيع مهمة الوكيل إلى التحصيل من الزبائن، تسيير المخزون، تسيير الزبائن وتنظيم الخدمات ما بعد البيع، بينما تحديد السعر وشروط الدفع تبقى من صلاحيات المصدر، حيث انه المسؤول الوحيد أمام المشتري.

ثانيا- التصدير غير المباشر:¹

التصدير غير المباشر أو التصدير المناول، هو نوع من التصدير من خلاله تقوم المؤسسة بمناولة مبيعاتها التصديرية، لذلك تلجأ إلى وسيط تجاري له الإمكانيات، الكفاءات، المعرفة والخبرة بالسوق.

يكون الوسيط همزة وصل بين المصدر والموزعين المحليين. يقوم بشراء المواد والسلع من المصدر لإعادة بيعها بالشروط التي يحددها هو.

في هذا النوع من التصدير تكون مخاطر المصدر محدودة والموارد المالية والبشرية المعبئة غير هامة، كما يفقد السيطرة على السياسة التجارية ومراقبة شروط تسويق منتجاته.

يتمثل الوسطاء في التصدير غير المباشر في: شركات التجارة الدولية، شركات تسيير التصدير، المستوردون وأصحاب الامتياز.

1- شركات التجارة الدولية: هي شركات الاستيراد والتصدير، تقوم بالتسويق في الأسواق الأجنبية باسمها الخاص. غالبية هذه الشركات هي منظمات تجارية قوية تسيطر على بعض المناطق أو حتى على بعض الدول، حيث أنها متخصصة حسب المناطق الجغرافية أو حسب مجموعة من المنتجات، وهي منتشرة في اليابان، البرازيل وهولندا.

2- شركات تسيير التصدير: هي شركات خدماتية مستقلة تقوم بكل أعمال خدمات التصدير لصالح مؤسسة التصدير بعقد توكيل، كالاستكشاف، السياسة التجارية، التوزيع، البيع، تسيير العمليات اللوجستية والإدارية... تعمل باسم المصدر، ونشاطها ذات مدة محددة. دخلها هو اشتراك شهري محدد مسبق وعمولة على المبيعات.

3- المستوردون: المستوردون أو الموزعون هم تجار مستقلين أجنب، يقومون بشراء منتجات المصدر لإعادة بيعها باسمهم، لحسابتهم ويتحملون كل الأخطار في السوق التي هم مقيمون فيها.

يحضر المستوردون كل العمليات المتعلقة بالبيع: الاستكشاف، التوزيع، التخزين، تنظيم وتنشيط شبكة البيع، الإشهار، المشاركة في التظاهرات التجارية وتقديم الخدمات ما بعد البيع. كما يحدّ دون شروط البيع والأسعار ويتقاضون هامش على المبيعات.

¹ - أيت بن أمر الهام، مرجع سابق ذكره، ص 132.

4- أصحاب الامتياز les concessionnaires: يقوم صاحب الامتياز، حصريا، بالتوزيع في منطقة يحددها له المصدر، حيث يتعاقد صاحب الامتياز، في العقد الحصري للامتياز المتبادل، عدم توزيع منتج منافس في نفس المنطقة.

بالنسبة للمصدر هذا العقد ما هو إلا وسيلة لفرض رقابته على السياسة التجارية لصاحب الامتياز، كفرض سياسة الأسعار أو الإشهار.

ثالثا - التصدير المشترك:

يمثل بالنسبة للمؤسسة، التعاون مع مؤسسات أخرى في عملية التصدير، حيث أنه تجمع مؤسسات وطنية بتكوين تكتل للمصدرين والاشترك معا في الوسائل لتسيير سياستهم للتصدير.

الفرع الثاني: أهداف التصدير

هناك العديد من الأهداف التي يمكن ابرازها على النحو التالي:¹

أولا- الأهداف المرتبطة بالاستراتيجية التجارية وهي:

- تجاوز السوق الوطنية المشبعة.

- توزيع جغرافي للمخاطر.

- التكيف مع المنافسة.

- التواجد في السوق الدولية.

ثانيا- الأهداف المرتبطة بالجانب المالي: هي:

- الزيادة في رقم الأعمال.

- رفع هوامش المردودية والإيرادات المالية.

- رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة.

- تسمح المنافسة من الرفع من فعالية التسيير المالي للمؤسسة.

ثالثا - الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج:

- تحسين قدرات الانتاج بالمؤسسة.

- استغلال الامتيازات المتوفرة.

- خفض الكلفة الإنتاجية؛

- رفع من جهود البحث والتطوير.

¹- ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص 43.

المطلب الثالث: خطوات التصدير واستراتيجيته

يعتبر التصدير ركيزة أساسية وهامة في حياة المؤسسة أو الشركة المصدرة على وجه الخصوص، وفي اقتصاديات الدول التي توجد فيها هذه المؤسسات على وجه العموم، كما أن له درجات متفاوتة من الالتزام وتعرضه وتحدهه عدة اعتبارات، لكن الشيء المهم على الشركات والمؤسسات المصدرة هو إتباع الخطوات الصحيحة وأنجع الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير.

الفرع الأول: خطوات التصدير

للقيام بعملية التصدير يجب إتباع الخطوات الآتية:¹

أولاً- اتخاذ القرار:

في هذه المرحلة يقوم المصدر وبعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات من أهمها:

- 1- البدء في التخطيط لحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك ومعرفة عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة.
- 2- إرسال عينات من السلع المنوي تصديرها إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء أو من خلال المعارض التي تقام في تلك الدولة وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية موضحا فيها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها.
- 3- جمع المعلومات القانونية اللازمة منذ البداية عن أية اشتراطات أو عوائق حكومية قد تفرض على مثل هذه البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى تشترطها حكومة أو تجار الدولة المستهدفة.

4- استصدار الرخص المطلوبة للتصدير من قبل الجهات المعنية مع العلم أن رخصة التصدير الشخصية تصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحويلها للغير.

ثانياً- الاستراتيجية المراد إتباعها:

على الشركة أن تقوم ببناء استراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها من قبل المستوردين والرد عليها وذلك لإعداد قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات

¹ - شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 181-

الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر

بناء على هذه المعلومات مع المستوردين المحتمل التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة الأنية والاستراتيجية تحقيقا لأهدافها.

وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز خط إنتاج والبضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها. أي البرمجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

ثالثا - الاتفاق النهائي مع المستورد "العقد":

في ضوء إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات الخاصة بعمليات الشراء والبيع يتم تثبيت وتوثيق بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

رابعا - إعداد الوثائق والمستندات الأولية والنهائية لإتمام عملية التصدير:

وهذه المستندات يتم إعدادها من أجل إتمام عملية الشحن والتي يجب على المصدر تقديمها لأطراف عملية التصدير.¹

خامسا - المتابعة والاتصال:

إن مسؤولية المصدر قد تنتهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد وربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال دائم مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفا آخر في تنفيذ العقد. حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المنفق عليه.

سادسا - الخطابات الختامية:

بعد استلام المستورد بضاعته وفقا للشروط المطلوبة يتبادل كل منهما خطابات الشكر ومن ثم تبدأ العملية من جديد.²

الفرع الثاني: استراتيجية التصدير

إن مختلف المؤسسات قبل أن تقوم بالتصدير يفرض عليها اتباع أساليب معينة لتوسيع نشاطها الانتاجي، وذلك بالبحث عن أسواق لتصريف منتجاتها وذلك بمختلف الطرق الممكنة بحيث سنتطرق إلى توضيح ما المقصود باستراتيجية التصدير؟

¹ - سنتطرق إلى هذه الوثائق بشكل أكثر تفصيلا في المطلب الثاني من المبحث الثالث.

² - جاسم محمد منصور، مرجع سابق ذكره، ص 195.

الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر

تعرف استراتيجية التصدير بأنها: "أسلوب عمليا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة".¹

كما تعرف بأنها: "هي الطريقة الأبسط للدخول إلى السوق الخارجي حيث أن الشركة قد تقدر بشكل غير فعال الفرائض من حين إلى آخر، وقد تقوم الشركة بعمل تعهدات فعالة للتوسيع في التصديرات إلى الأسواق الخاصة، وفي كلتا الحالتين تقوم الشركة بتصنيع كل منتجاتها في بلدها الأم".²

أولاً- أنواع استراتيجية التصدير:

تتمثل أنواع استراتيجية التصدير فيما يلي:³

1- استراتيجية النمو المعتمدة على المنتج:

تسعى المؤسسة في هذه الحالة لتحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتج واحد ويتم ذلك من خلال:

- القيام بتحديد منتج أساسي للمؤسسة.
- القيام بتسويق المنتج في السوق المحلية وتعميمه وطنيا ثم دوليا.
- تكييف المنتج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، حيث تقوم المؤسسة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول إليه.

- القيام بتعديل المنتج وتميمته بالطرق التقنية.

2- استراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق:

يجب على المؤسسة في هذه الاستراتيجية القيام بمراقبة سوق معينة من حيث المنتج المعروض فيها والذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة، وكذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.

ثانياً- الظروف المحيطة بالتصدير:

تتمثل أهم الظروف المحيطة والتي من شأنها أن تؤثر في التصدير فيما يلي:⁴

¹ - ايزام خالد، *ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر*، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2002/2001، ص 16.
² - محمود جاسم محمد الصيدي، *استراتيجيات التسويق (مدخل كمي وتحليلي)*، الطبعة الثانية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص 289.
³ - ايزام خالد، مرجع سابق ذكره، ص 16.
⁴ - علي بشير محمد، *القاموس الاقتصادي*، المؤسسة العربية للدراسات، بيروت، 1996، ص ص: 70-73.

1- الظروف الاقتصادية الداخلية:

حيث ترتبط إما بحالة النمو أو الركود الاقتصادي وعليه يجب على المصدر أن يقوم بتحليل هذه الحالات، ويجب عليه كذلك تحليل التضخم والوضع المالي للدولة المتعامل منها من حيث حجم مخزوناتا وديونها الخارجية بالعملة الصعبة.

2- الظروف الاقتصادية الدولية:

حيث ينظر لها من خلال وضعية العملات الأجنبية على المستوى الدولي لأن السوق الصعبة متقلبة مما يؤثر على المعاملات الخارجية.

3- الظروف الداخلية لمؤسسات القائمة بالتصدير:

حيث يجب على المؤسسة هنا تحديد حجم ونوعية التصدير وذلك من خلال:

أ- من حيث المنتج أو الخدمة المقدمة وهي تتعلق بـ:

- ثمن المنتج.

- نوعية المنتج والخدمات المرتبطة به مثل خدمات ما بعد البيع.

ب- من حيث الأجهزة المكلفة بالتصدير وهي:

- المصالح المكلفة بالتصدير الموجود داخل المؤسسة.

- تسيير الموارد البشرية المكلفة بالتصدير مثل توظيف العمال وغيرها.

ج- من حيث القنوات المعتمدة في التوزيع وهي:

- المنهجية المعتمدة لغزو الأسواق الخارجية مثل قنوات التصدير وغيرها.

- تنظيم التوزيع.

د- من حيث سياسة الاتصال والتي تتعلق:

- مدى استعمال المؤسسة المصدرة من وسائل الاتصال مثل معارض دولية، الانترنت وغيرها.

4- الظروف السياسية:

حيث أن التصدير كغيره من المعاملات الدولية يتأثر بالأوضاع السياسية القائمة في بلد الاستيراد والتصدير.¹

¹ - علي بشير محمد، مرجع سابق ذكره، ص ص: 71-72.

5- الجوانب القانونية:

إن اختلاف الأنظمة الاقتصادية والسياسية بين دول العالم أدى إلى اختلاف الأنظمة القانونية وبذلك يجب على رجال الأعمال المعرفة التامة بتلك القوانين، وبذلك ظهرت المنظمات الدولية كالمنظمات العالمية للتجارة ومؤتمرات الأمم المتحدة للاقتصاد والتجارة وغرفة التجارة الدولية لتسهيل هذه المعاملات المتعلقة بمختلف أنواع المعاملات التجارية.

6- الجوانب الثقافية:

حيث تتعلق بالعادات والتقاليد واللغة والدين الذي تتعامل معه للاستفادة منه يجب تحديد التصدير المناسب له.¹

¹ - علي بشير محمد، مرجع سابق ذكره، ص 73.

المبحث الثالث: واقع التصدير في الجزائر

تلعب الصادرات دورا أساسيا بوصفها محركا للنمو الاقتصادي، هذا ما يجعلها دافعا للعديد من الدول من بينها الجزائر على تنمية صادراتها والابتعاد عن الأحادية في التصدير، لهذا انتهجت عدة إجراءات لتجنب المشاكل المحتملة الحدوث عند القيام بعملية التصدير.

المطلب الأول: دوافع التصدير في الجزائر

تهدف سياسة التوجه إلى التصدير إلى التركيز بشكل رئيسي على التصدير للأسواق الخارجية، حيث تعتبر الصادرات في الدول النامية مسؤولة بشكل أساسي عن تمويل عملية التنمية الاقتصادية وذلك عن طريق استيراد السلع الوسيطة والرأسمالية التي تحتاجها هذه العملية لذلك لابد من توفير حصيلة من الصادرات لتمويل الواردات، أيضا يمكن من خلال زيادة الصادرات زيادة الدخل القومي بكمية أكبر من زيادة الصادرات وذلك عن طريق مضاعف التجارة الخارجية. لذلك أصبح التوجه نحو التصدير وتنمية الصادرات من أهم الأهداف الاقتصادية وذلك لعدة أسباب تتمثل فيما يلي:¹

- 1- يتمثل السبب الرئيسي في التخلص من العجز التجاري الذي تعاني منه العديد من الدول النامية.
- 2- إن عملية تنمية الصادرات تتضمن أكثر من تنمية موارد العملات الأجنبية وتحقيق التوازن الخارجي بل هي أساسية لتنمية الدخل القومي الحقيقي، ولا نقصد بذلك زيادة الدخل بالفعل المضاعف فهذه المسألة تخص الأجل القصير وإنما نقصد جوهر عملية التنمية في الأجل الطويل، فتنمية الصادرات حينما تعرف بدقة في إطار حرية التجارة، هي تغير هيكل في النشاط الإنتاجي المحلي لا يتم إلا بإعادة توزيع الموارد الاقتصادية المتاحة لصالح الأنشطة ذات الميزة النسبية وهذه الأخيرة هي الأنشطة الأكثر كفاءة، والأكثر قدرة على النمو بمعدلات مرتفعة وعلى ذلك فإن تنمية الصادرات تعبر في الواقع عن جوهر عملية التنمية الاقتصادية في إطار اقتصاد مفتوح.²
- 3- ازدادت أهمية تنمية الصادرات لأجل التنمية الاقتصادية في إطار تطورات أواخر الثمانينات ثم التسعينات التي شهدت تحولا عالميا لصالح اقتصاد السوق وحرية التجارة، فلقد كانت الدول النامية قبل ذلك تعتمد على استراتيجية إنمائية ذات توجه داخلي والتي تتمثل في استراتيجية إحلال الواردات ولم تعبأ بالصادرات ومع قبول هذه الدول

¹ - زير ريان، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي -دراسة حالة الجزائر - الفترة (2014/2005)، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014/2015، ص 57.

² - نفس، المرجع أعلاه، ص ص: 57-58.

لبرامج الإصلاح الاقتصادي والتعديل الهيكلي في مطلع التسعينات أصبح مطلوباً من هذه الدول التخلي عن هذه الاستراتيجية وأن تبدأ العمل على تنمية صادراتها إلى الخارج في إطار آليات السوق.¹

4- إن المرحلة المقبلة من هذا القرن سوف تشهد آثاراً أخرى مترتبة على العولمة التي صاحبت الثورة المعلوماتية على المستوى العالمي والنمو المطرد في نشاط الشركات العابرة للقوميات على مستوى العالم في إطار حرية التجارة وتحرير ونمو أسواق رؤوس الأموال في معظم الدول بالإضافة إلى ظهور شخصية المستهلك العالمي. لذا فإن عملية تنمية الصادرات سوف ترتبط بشكل متزايد بالقدرة على استخدام وتسخير أجهزة ووسائل معلومات في اكتشاف فرص التصدير المتاحة في أي مكان، والمعروف أن الدول المتقدمة متفوقة في هذا المجال وهذا ما يشكل تحدياً للدول النامية أما التحدي الثاني فيتمثل في تزايد نشاط الشركات العابرة للقوميات وقد ينعكس ذلك على الدول المضيفة بالإيجاب أو بالسلب فيما يتعلق بتنمية صادراتها وهذا ما يحتاج لدراسة دقيقة كما أن تحرير ونمو أسواق رؤوس الأموال قد يسهم في الاستثمار والتنمية خاصة في مجال صناعات الصادرات، والذي يتم بدخول رؤوس الأموال أما الحركة العكسية لهذه الأموال فيمكن أن تدمر الهدف وهذا ما حصل لدول جنوب شرق آسيا سنة 1997.²

المطلب الثاني: إجراءات التصدير في الجزائر

في هذا العنصر سنقوم بالشرح المفصل لإجراءات التصدير في الجزائر، وهذا من خلال تقسيم المطلب إلى أربع فروع:

الفرع الأول: الوثائق اللازمة في عملية التصدير

إن نقطة انطلاق الإجراءات الميدانية عند التصدير تبدأ بطلب المصدر من شركة النقل بفتح ملف التصدير بعد الاتفاق ودراسة الشروط والعرض الذي تقدمه وحدة العبور للشركة فيما يخص العمولات والتكاليف، ثم تقديم الملف الذي يضم عدة وثائق لأجل استلام وصل يسمح بوضع البضاعة على الرصيف "Miseaquai" وهي تأشيرة للجمارك بإدخال البضاعة إلى الميناء، كما يتحصل الوكيل المعتمد لدى الجمارك على ملف التصدير الذي يضم بدوره مجموعة من الوثائق، وبعد الحصول على الوثائق التي يقدمها الزبون لإدارة وحدة العبور يتم إعداد بيان مفصل يحمل كل المعلومات المتعلقة بالبضاعة والبائع ثم تقدم البيان لمصلحة النقل للقيام بعملية النقل، إلا أنه يتم

¹ - حامد مصطفى، شربي محمد الأمين، واقع الصادرات غير النفطية في الجزائر وسبل تطويرها دراسة حالة المنتجات الزراعية للفترة (2001-2014)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2016/2015، ص 28.

² - حامد مصطفى، مرجع سابق ذكره، ص ص: 28-29.

مراقبة الوثائق عبر عدة مراحل منها مصلحة الصندوق، مصلحة الإشعار، مصلحة التظهير، ثم ينتقل التصريح إلى مصلحة التصدير في ميناء الجزائر حيث يقوم المفتش الرئيسي بتوزيع الملفات على عدد من المفتشين داخل مصلحة المفتشين المسؤولين على التصفية وهذا بمراقبة شكلية وأساسية للملف والفحص الأساسي يوجد في عملية التصدير ويتم هذا الفحص بأخذ عينات من البضاعة نفسها التي تقوم بها مصلحة الفحص المكلفة بالملاحظة الدقيقة للمعلومات المبينة في الوثائق تطابقها للبضاعة وذلك بفحصها ومعاينتها.¹

ومن أجل جمركة البضاعة يحتوي الملف على الوثائق التالية:

أولاً- المستندات المبدئية:

- 1- **شهادة الإجراءات الجمركية:** تعتبر المستند الجمركي الذي يتم على أساسه الشحن سواء بالباخرة أو الطائرة وأهم البيانات التي تحتوي عليها اسم المصدر وجنسيته، رقم سجل المصدرين، نوع البضاعة وكميتها، الوزن الجهة المصدرة إليها، وسيلة الشحن.
- 2- **فاتورة مبدئية:** تحتوي على اسم العميل المرسل إليه البضاعة البلد المصدر إليها، الكمية، الصنف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة.
- 3- **استثمار ترخيص الصادرات:** ويتم اعتمادها من أحد البنوك المعتمدة من الإدارة العامة للنقد وتعتبر عن استيراد قيمة البضاعة المصدرة إلى الخارج وتحرير هذه الاستمارة من ثلاث نسخ ومن أهم البيانات التي تحتوي عليها الاستمارة هي: اسم العميل البلد المصدر إليها، نوع البضاعة، القيمة، نوع العملة، اسم المصدر، الكمية المصدرة، طريقة استرداد القيمة.
- 4- **ترخيص التصدير:** يطلب هذا الترخيص في بعض الحالات وليس بالنسبة لجميع عمليات التصدير، وهو يحدد الكمية المصدرة، قيمة البضائع المصدرة، نوع العملة، السعر، طريقة الدفع.
- 5- **مطابقة الدعم:** وهذا المستند لا يقدم إلا لوسائل العزل والمنتجات وتصدر هذه الشهادة من نسختين يحتفظ الجمرك بصورة وتصدر الصورة الثانية إلى المصدر بعد إتمام الشحن مؤشرا عليها بالكمية التي تم شحنها وتاريخ الشحن.
- 6- **كشف المحتويات وقائمة العبوة:** وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبئة في كل طرد من الطرود والأوزان القائمة والصالفة.

¹ - المادة 193 من قانون الجمارك الجزائرية.

الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر

7- شهادة صحية: وتصدرها هيئات تابعة للصحة بعد القيام بفحص الوسائل الغذائية كالمعلبات من طرف المندوبين، والتحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير.

8- سند الشحن: وهو إيصال يحرره الناقل إلى الشاحن يقيد باستلام للبضاعة ملك الثاني موضحا بيه البضاعة وبياناتها وكذا مبينا الوصول المتفق عليه ولهذا يعتبر سند الشحن المستند الأساسي في العمليات التجارية وهي ثلاث أنواع سند شحن رئيسي، سند شحن أصلي، سند غير قابل للتفاوض.¹

ثانيا- المستندات النهائية:

هي من أهم المستندات التي يبدأ إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن والتي يجب تقديمها لبنك الاعتماد.

1- بوليصة الشحن: ويرمز لها بالرمز BIL وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو من التوكيل الملاحي بصفته وكيلًا من ملاك الباخرة يقيد استلامه للبضاعة ويتعهد بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها.

2- الفاتورة التجارية: وهي وثيقة تجارية يصدرها البائع والتي تحول حقوق الملكية منه إلى المستورد، وهي التي تصدر من عدة صور بالإضافة إلى الأصل وأهم البيانات التي تحتوي عليها رقم الفاتورة، اسم المصدر، اسم المستورد وعنوانه البلد المصدر إليه البضاعة وأوزانها وكميتها، سعر الوحدة، القيمة الجمالية للبضاعة، أساس التعاقد، اسم الباخرة، رقم الاستمارة، ثم طريقة الدفع إذا كان الاعتماد فيذكر الاعتماد واسم البنك المفتوح من طرفه ثم ميناء الشحن وميناء التفريغ وتاريخ الشحن.

3- الكميالة المستندية: الساحب هو المصدر والمسحوب عليه هو فاتح الاعتماد أو المشتري أو البنك وهو الذي سوف يحمل قيمتها، السحب يكون أما بالاطلاع أو المؤجل السداد، ويكون من نسختين يكتب على الأولى في حالة دفع النسخة الأولى لا تدفع النسخة الثانية ويكتب على الثانية في حالة دفعها لا تدفع الأولى.

4- شهادة المنشأة: وهي وثيقة تتضمن تحديد أصل البضاعة التي تم إنتاجها وتكسب منشأ السلعة أهمية من ضرورة التعرف على مكان إنتاج السلعة وذلك للاعتبارات التالية:

- الحصول على معاملة خاصة في الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات في الدولة المستوردة.

- استخدامها في حظر دخول بعض السلع في مدة محددة لأسباب صحية أو سياسية.

¹ - فؤاد مصطفى محمود، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، الطبعة 3، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1993، ص 411.

5- شهادة بيطرية: تصدر عن إدارة المخابر البيطرية بالنسبة للحيوانات أو المواشي وأهم ما يحتوي عليه أن هذه البضاعة خالية من الأمراض.

6- شهادة المراجعة: في بعض الأحيان ينص الاعتماد أو التعاقد على قيام إحدى شركات المراجعة بمعاينة البضاعة قبل وأثناء الشحن لتحقيق من استيفائها للمواصفات والشروط المتعاقد عليها وأن تصدر شهادة مراجعة الوزن والصنف.

7- التصريح بالتصدير: هو وثيقة قانونية تسمح للمصدر أن يصدر بضاعة بعد الاطلاع على وثائق بالملف الخاص لعملية التصدير وقيام بفحص ميداني للبضاعة.¹

الفرع الثاني: شهادة توطين التصدير

أولاً- تعريف شهادة توطين التصدير:

وهي شهادة تخضع لعمليات تصدير المنتجات بالبيع النهائي أو بيع التسليم وكذا الصادرات من الخدمات، إلى توطين إجباري لدى بنك وسيط معتمد ومستقر بالجزائر. وتسمح هذه العملية بالتعرف على الصفقة التجارية من خلال تسجيلها، وهي تخضع لشهادة توطين تطلب من طرف الجمارك عند إعداد التصريح بالجمركة للتصدير.²

ثانياً- كيفية الحصول على شهادة توطين التصدير:

تمنح هذه الشهادة من طرف البنك الوسيط المعتمد الذي يختاره المصدر أين يكون لديه حسابا بنكيا.

ثالثاً- شروط الحصول شهادة توطين التصدير: يستفيد من هذه الشهادة:

- كل الأشخاص المعنويين والطبيعيين الممارسين لنشاط اقتصادي والمالكين لسجل تجاري والمؤهلين للقيام بعمليات التجارة الخارجية.

- مضمون العقد التجاري: يجب أن تتواجد ضمن كل عقد تجاري خاص بالتنازل عن سلع أو خدمات للخارج، البيانات التالية:

أسماء وعناوين المشتركين في العقد، بلد المنشأ، مصدر واتجاه السلع أو الخدمات، طبيعة السلع والخدمات، الكمية، النوعية والمواصفات التقنية للبضائع، سعر التنازل عن البضائع والخدمات بعملة الفوترة وتسديد العقد، آجال التسليم بالنسبة للبضائع والإنجاز بالنسبة للخدمات بنود عقد التكفل بالمخاطر والتكاليف الأخرى الثانوية (تسليم ميناء الشحن "FOB"، والنقل البحري CAF)، شروط وجوب الدفع:

¹- فؤاد مصطفى محمود، مرجع سابق ذكره، ص ص: 413-415.

²- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، ألكس، على الموقع الإلكتروني: <https://www.algex.dz/ar/>، تاريخ الاطلاع:

2023/05/05، 14:22.

الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر

- يجب على المصدر أن يحدد على التصريح الجمركي، مصادر التوطين البنكي في أجل لا يتجاوز الخمسة (05) أيام معمولة والتي تتلو الإرسال، باستثناء: حالة صادرات غير موطنة صادرات المنتجات الطازجة، سريعة التلف و/أو الخطيرة.

- في حالة الصادرات من المنتجات الطازجة سريعة التلف و/أو الخطيرة، يمكن للمصدر أن يوطن صادراته خلال الخمسة (05) أيام المعمولة التي تلي تاريخ الإرسال والتصريح الجمركي.

رابعا- إجراءات شهادة توطين التصدير:

يقام التوطين من خلال النسخة الأصلية ونسختين من العقد التجاري أو أي وثيقة أخرى تأخذ محلها (الفواتير الطلبات،). بعد الفحص، تعاد نسخة من الوثيقة إلى المصدر عليها رقم ملف التوطين وختم البنك الموطن. بعد الجمركة، توجه نسخة "البنك" من التصريح الجمركي، من طرف مصالح الدرك، للبنك الوسيط المعتمد الموطن للتصدير، تتم تصفية ملف التصدير عند استرجاع مداخل التصدير.¹

الفرع الثالث: تأمين القرض الموجه للتصدير

يعتبر هذا التأمين من أهم الإجراءات التي تعتمد عليها الجزائر في تأمين المصدرين ضد المخاطر.

أولاً- تعريف تأمين القرض الموجه للتصدير:

تم الإعلان عن تأمين القرض الموجه للتصدير بأمر رقم 96 - 06 بتاريخ 10 جانفي 1996 عينت الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات (كجاكس)، لتسيير نظام تأمين القرض عند التصدير في الجزائر، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-235 المؤرخ في 02 جويلية 1996، وهي مكلفة بضمان:²

- المخاطر التجارية، لحسابها الخاص وتحت رقابة الدولة؛

- المخاطر السياسية، لعدم التحويل والمخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية لحساب الدولة وتحت رقابتها.

ثانياً- كيفية الحصول على تأمين القرض الموجه للتصدير:

لأي شخص طبيعي أو معنوي مسجل قانونيا في الجزائر ويقوم على الدوام بعمليات تصدير المنتجات والخدمات، إمكانية الحصول على تأمين القرض الموجه للتصدير.³

¹ - الموقع الإلكتروني: <https://www.algex.dz/ar/>، مرجع سابق ذكره، تاريخ الاطلاع: 2023/05/05، 14:22.

² - المادة 4 من الأمر 96-06 مؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير سنة 1996، يتعلق بتأمين القرض عند التصدير، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 3، 1996.

³ - المادة 3 من الأمر 96-06 مرجع سابق ذكره.

الفرع الرابع: عائدات بيع المنتج المصدر

هذا المنتج هو الذي ينتج في الجزائر ويعاد بيعه بعد تسديد الثمن المطلوب، ويمكن إيجازه فيما يلي:¹

أولاً- تعريف عائدات بيع المنتج المصدر:

وهي عبارة أن تخضع كل عملية تصدير لتسديد ثمن منتج البيع وإعادته للجزائر.

ثانياً- الشروط عائدات بيع المنتج المصدر:

أي تجاوز للالتزامات والآجال المحددة لإعادة المنتج يمكن أن تتجر عنه منع ممارسة التجارة الخارجية.

مصطلح التنازل عن منتج البيع، فإن تسجيل مداخل التصدير محدد في تعليمة بنك الجزائر 11/05 المؤرخة في 19 أكتوبر 2011 المعدلة لإجراءات التعليمات رقم 94/22 المؤرخة 12 أبريل 1994 توزيع ناتج التصدير محدد كما يلي:

- 50% بالدينار الجزائري، يوضع على "حساب الدينار للمصدر".

50% بالعملة الصعبة، منها:

- 40% من العملة الصعبة توضع على "حساب العملة الصعبة للمصدر"، التي يمكن استعمالها بحرية حسب الطلب وتحت مسؤوليتها في إطار ترقية صادراتها.

- 60% توضع على حساب العملة الصعبة للشخص المعنوي.

تحدد آجال إعادة منتج البيع على الأكثر ب 180 يوما بعد تاريخ إرسال البضاعة. يمكن طلب ترخيص مسبق من بنك الجزائر، في حالة ما إذا تجاوزت عملية إعادة المنتج مهلة 180 يوما.

لا يمكن أن تستفيد مداخل الصادرات غير الموطنة والتي استعيدت بعد الآجال من حق التنازل بالعملة الصعبة، في حالة بيع بالتسليم، فإن دفع ثمن الصادرات مشروط تدريجيا بالمبيعات المحققة من طرف المودع إليه أو وكيل الشحن. كشف حساب شهري لحسابات المبيعات مصحوب بنسخ الفواتير المسحوبة من المشتري الأجنبي مطالب به، عمليات إعادة المنتج يجب أن تكون ضمن الآجال القانونية المحسوبة (180 يوما) ، إبتداء من تاريخ كل بيع.

ثالثاً- إجراءات عائدات بيع المنتج المصدر:

وجوب إعادة المداخل من المواد المصدرة يعود فقط على عاتق المصدر، وتعتبر أنها منجزة عند:

- فور التنازل لفائدة بنك الجزائر من المنتجات المصدرة.

¹ - الموقع الإلكتروني: <https://www.algex.dz/ar/>، مرجع سابق ذكره، تاريخ الاطلاع: 2023/05/05، 15:30.

- عندما يكون المنتج محل تسوية بالعملة الصعبة عن طريق البريد.
- يعتمد وجوب إعادة المنتج على قيمة السلع ومبلغ التكاليف الثانوية:
- عندما تدخل هذه الأخيرة في سعر بيع السلع (النقل البحري CAF أو فرنسية الوجهة ...).
- أو عندما يقدمها المصدر كتسبيق لحساب المشتري الأجنبي.

المطلب الثالث: مشاكل التصدير في الجزائر

سجل الاقتصاد الجزائري نتائج ضعيفة جدا في مجال التصدير في الجزائر هذا ما جعلنا نتناول مشاكل التصدير انطلاقا من عدة زوايا.¹

أولا- المشاكل على المستوى الجزئي:

- غياب سياسة محددة الأهداف وواضحة ومعلنة ومعروفة من طرف كل الدوائر والمستويات والمصالح والأفراد.
- تطبيق عشوائي وغير منتظم لإجراءات العمل المنصوص عليها في نظام الجودة بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبني على الأساليب الإحصائية لتحديد الاختلاف.
- عدم الأخذ بأسلوب نظام الجودة في مجال تحديد وتصميم المنتجات.
- عدم توافر نظام للمعلومات يتضمن كافة البيانات والإحصائيات التي تربط بالعملية الإنتاجية وموقع السلعة في السوق.
- غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة الذي قضى على كل فرص الإبداع والابتكار كأسلوب عملي يمكن المؤسسة الجزائرية من تحضير المنتج الذي يتلائم مع متطلبات الوضع الحالي.
- الهياكل التنظيمية لا تستجيب للتغيرات الحالية التي تحدث خارج حدود المؤسسة (البيئة الخارجية) منها التطور التكنولوجي والإعلام والاتصال أدى إلى ضعف صناعة المؤسسات الجزائرية على مواجهة الهزات القوية التي تمارسها المؤسسات الاقتصادية العالمية بمباركة وبدعم من منظمات سليفة المنظمة العالمية للتجارة.²

¹ - فاطمة الزهراء بن زايدي، دراسة تحليلية لحركة التجارة الخارجية في الجزائر من منظور الجغرافيا الاقتصادية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم التجارية جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2012/2011، ص 60.

² - عظيم أسماء، التنمية الاقتصادية في الجزائر دراسة مقارنة قبل وبعد 1988م، مذكرة ماستر في العلوم السياسية، جامعة مولاي الطاهر، سعيدة، 2017/2016، ص ص: 100-101.

ثانيا- المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي:

- غياب استراتيجية محددة المعالم للتصدير أو على الأقل تغطية الحاجيات المحلية والتي يفترض أنها جزء ضروري لتنمية وتوزيع الصادرات وتحقيق تنافسية تعطي الاعتبار للجانب الاقتصادي والتشابك والتداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية والأجنبية.
- غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين وميلهم لممارسة عملية الاستيراد بسبب ارتفاع نسب الربح وتقليل المخاطر الناجمة عن التصدير.
- انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون توقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول.¹
- سوء استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم، التغليف، بالإضافة إلى غياب الإبداع والابتكار التقني والتكنولوجي بسبب ضعف ميزانية البحث والتطوير وأنماط الإدارة المتسلطة.
- عدم توافق المنتجات الوطنية الموجهة للتصدير مع المعايير الدولية من حيث الجودة والنظافة ولم ترق لدرجة تصديرها لا من حيث الكمية ولا من حيث الجودة وارتفاع تكاليف الإنتاج بسبب تدهور قيمة العملة الوطنية والتضخم والتذبذبات النقدية العالمية من جهة وعدم تحقيق فائض إنتاجي بشكل منتظم من جهة أخرى.²

3- المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسسي والتشريعي:

- يتميز المحيط المؤسسي التشريعي للصادرات بالخصائص التالية:
- التشابك والتداخل في المهام الموكلة للهيئات والهيكل المدعومة لترقية الصادرات أيضا غياب التنسيق والتضارب في الأرقام المقدمة مما أدى إلى صعوبة تقييم الوضعية وصعوبة تحقيق الأهداف المسطرة.
 - غياب أدنى تنظيم للتواجد التجاري في الأسواق الخارجية بما يخدم الصادرات.
 - وجود تنظيم وتنسيق غير كافيين بين المصدرين الجزائريين سواء على المستوى الوطني أو الخارجي.³
 - سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص لترقية الصادرات.

¹ - وصال سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة الباحث، العدد 1، 2002، ص ص: 12-13.

² - مسعي عبد الكريم، تنمية الصادرات خارج المحروقات -دراسة حالة الجزائر-، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم التجارية، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 2010/2009، ص ص: 102-103.

³ - نفس المرجع أعلاه، ص 103.

الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر

- ارتفاع تكاليف النقل الدولي وعجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك والتي تعتبر أداة أساسية وضرورية لتطوير نشاطات التصدير لأن ارتفاع تكاليف النقل يترتب عليه ارتفاع التكاليف التسويقية وبالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير.
- عدم الاهتمام بوظيفة التسويق الدولي وما يمكن أن تقدمه من معلومات للمؤسسات حيث أصبح الحصول على المعلومات من الأسواق الخارجية من أهم المشكلات التي تواجه المصدر الجزائري نظرا لنقص خبرته بالدراسات التسويقية.¹
- رغم المجهودات المبذولة من السلطات الاقتصادية العمومية في تفعيل علاقة المؤسسة الجزائرية بالتصدير إلا أن النتائج بقيت دون مستوى الآمال.

¹ - مسعي عبد الكريم، مرجع سابق ذكره، ص ص: 102-103.

المبحث الرابع: الهيئات الداعمة للمصدرين في الجزائر والتسهيلات الممنوحة لهم

إن الضرورة الملحة لترقية الصادرات في الجزائر أدت بالمشروع الجزائري إلى وضع النظم القانونية والمؤسسية لدعم هذا القطاع الحساس في الاقتصاد الوطني لمواكبة متطلبات الاقتصاد الوطني وذلك بوضع هيكل ذات طابع إعلامي وتوجيهي وكذا منح تسهيلات، وهذا ما سنتطرق له من خلال تقسيم المبحث إلى أربع مطالب.

المطلب الأول: الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

إن الضرورة الملحة لترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر أدت بالمشروع الجزائري إلى وضع النظم القانونية والمؤسسية لدعم هذا القطاع الحساس في الاقتصاد الوطني لمواكبة متطلبات الاقتصاد الدولي وذلك بوضع هيكل ذات طابع إعلامي وتوجيهي وذلك على غرار الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX".

الفرع الأول: نشأة الوكالة

في سنة 1996، وبموجب المرسوم التنفيذي رقم: 96/327، وفي إطار التوجيهات المقررة من طرف السلطات العمومية تم تأسيس "الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية PROMEX"، وهو عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالاستقلالية المالية، وتخضع لوصاية الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، بهدف إعطاء دفع جديد للتجارة الخارجية وجعل المنتج المحلي قادرا على اقتحام الأسواق الخارجية، وكذلك ترقية المبادلات الخارجية.¹

وبغية توسيع مجالات العمل وإتمام الدور الذي يقوم به الديوان، وكذا للتغلب على العراقيل وتجاوزها، تم تحويل الديوان إلى "الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX" استنادا إلى قرار وزير التجارة لأمر من المرسوم التنفيذي 04/174 الموافق لـ: 2004/06/12.²

تعتبر هذه الوكالة امتدادا لنشاط الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية وهي بدورها مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالاستقلالية المالية، والشخصية المعنوية، موضوعة تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، وهدفها الرئيسي هو تحرير وإنعاش التجارة الخارجية، بالإضافة إلى تطوير المنتجات المحلية وتسويقها للخارج، كما بإمكانها في إطار تنفيذ مهامها إنشاء مكاتب التمثيل والتوسع التجاري في الخارج.

¹ - مرسوم تنفيذي رقم 96-327 مؤرخ في 18 جمادى الأولى عام 1417 هـ الموافق الأول أكتوبر سنة 1996م، يتضمن إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 58، لسنة 1996، ص: 09-10.

² - مرسوم تنفيذي رقم 04-174 مؤرخ في 12 يونيو سنة 2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيورها، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 39، لسنة 2004، ص: 4-5.

الفرع الثاني: مهام وأهداف الوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX

أولاً: مهام الوكالة:

- حسب المادة 06 من المرسوم التنفيذي رقم: 04/174، تكلف الوكالة بالمهام التالية:¹
- وضع في متناول المتعلمين الاقتصاديين معلومات تجارية، أو النصوص القانونية المتعلقة بالتجارة الخارجية بصفة عامة (مراسيم، قرارات وزارية ... الخ).
 - ضبط ومتابعة تطبيق اتفاقيات التعاون المبرمة مع الهيئات الأجنبية الخاصة بترقية التجارة الخارجية.
 - تحضير برنامج التظاهرات الاقتصادية سواء كانت داخل الوطن أو خارجه، وذلك بالتنسيق مع الشركة الجزائرية للمعارض ووزارة التجارة.
 - الاستماع إلى اقتراحات المتعاملين الاقتصاديين.
 - دعم المصدرين وتزويدهم بكافة المعلومات حول الفرص التجارية المتاحة في بعض الأسواق الخارجية، وكذا حول التظاهرات والمعارض الوطنية والدولية.
 - تنظيم أيام دراسية، وندوات وطنية لمنح المتعاملين الاقتصاديين فرص لنقاش مشاكلهم الخاصة بعمليات التصدير، ومحاولة إيجاد حلول لها، وذلك بالتنسيق والتعاون مع إدارات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX".
 - تسيير منح الدعم من أجل تشجيع التصدير خارج المحروقات بفضل الصندوق الخاص بترقية الصادرات تحضير أعمال دراسية من أجل ترقية المنتجات الجزائريين المصدرة.
 - تسيير بعض بنوك المعلومات من أجل معرفة أكثر وتسيير أحسن لتدفقات التجارة الخارجية عن التصدير أو الاستيراد، نذكر على سبيل المثال (فهرس المصدرين، قائمة الشراء في طريق الإنجاز).

ثانياً: أهداف الوكالة:

إن المعطيات التي قامت على أساسها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX"، انطلقت أساساً من الأساليب الموضوعية والمبررات العلمية، وواقع الصناعة في الجزائر والحاجة الملحة لتطويرها وتنميتها تماشياً مع المتطلبات الحديثة للسوق الخارجية، وهذا من خلال المشاركة في تطوير استراتيجية ترقية التجارة الخارجية حيث تساعد في تحليل الأوضاع والظروف المختلفة للأسواق العالمية بهدف تسهيل وتوسيع منافذ المنتجات الجزائرية.

¹ - المادة 06 من مرسوم تنفيذي رقم 04-174 مؤرخ في 12 يونيو سنة 2004، متضمنة لمهام الوكالة، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 39، لسنة 2004.

وانطلاقاً من هذه المعطيات حرصت الوكالة على تسطير أهداف واقعية وعملية تتمثل فيما يلي:¹

- التوسع في الصادرات ذات الاستعمال الواسع كالأدوية.
- تقديم منتجات ذات جودة عالية وأسعار تنافسية.
- تكوين مشاريع شراكة أجنبية.
- تحقيق الأمن التصديري للمصدرين.
- الاهتمام بالبحوث العلمية بالاعتماد على دراسات مراكز البحوث الأجنبية.
- زيادة وتقوية المؤسسات في السوق الوطنية.
- التهيئة لدخول واقتحام الأسواق العالمية من خلال إجراء دراسات مستقبلية خاصة بالتجارة الخارجية والاستعانة بذوي الخبرة.
- معرفة حجم الصادرات من المنتجات الجزائرية.
- توسيع حجم الاستثمار الخارجية وترقيتها.
- المساهمة في إنعاش الاقتصاد الوطني عن طريق تغطية حاجيات، فالوكالة أصبحت ترافق وتحت على استراتيجيات مختلفة في مجال ترقية الصادرات.

الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

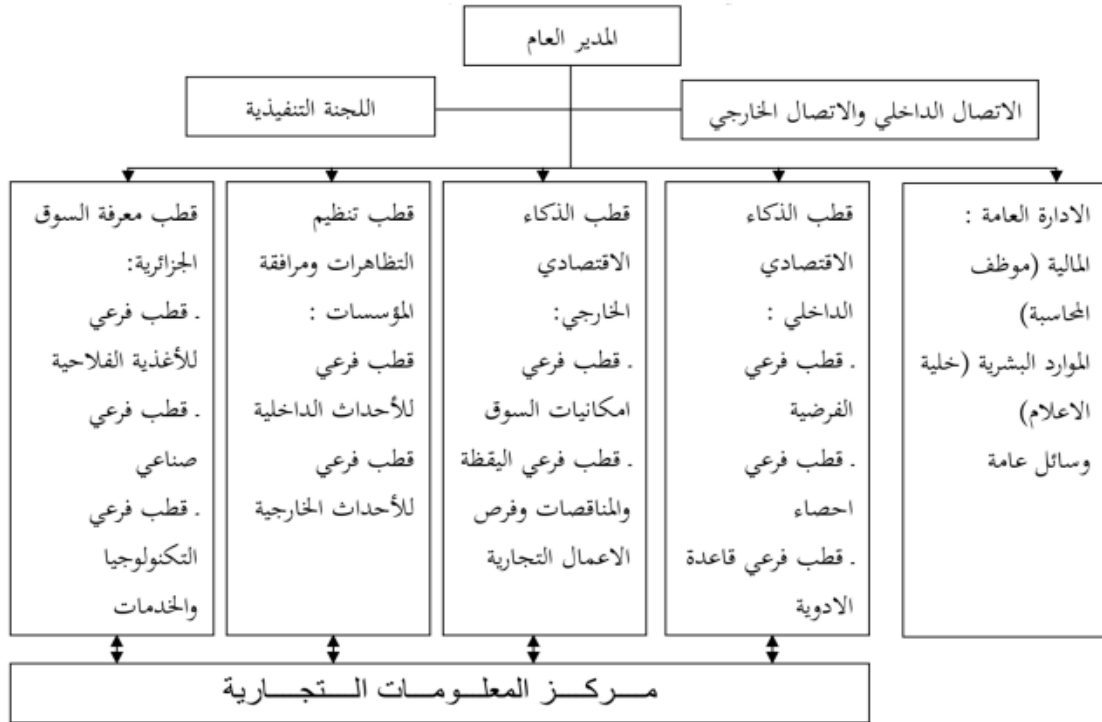
سنعرض فيما يلي التنظيم الداخلي المتعلق بالوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية المتمثلة في:²

ستمثل مخطط هيكل الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في الشكل التالي:

¹ - العابد حسام الدين، معمر نور الدين، آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات - دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2022/2021، ص 58.

² - العابد حسام الدين، معمر نور الدين، مرجع سابق ذكره، ص ص: 59-62.

الشكل رقم (01): الهيكل التنظيمي للوكالة



المصدر: العابد حسام الدين، معمير نور الدين، مرجع سابق ذكره، ص 59.

1- المدير العام: ويتولى تسيير شؤون الوكالة كما يقوم عدة مهام أخرى، نذكر منها:¹

- إعداد مشروع ميزانية الوكالة، وعرضه على مجلس التوجيه.
- تسيير ميزانية الوكالة ضمن الشروط المحددة في التشريع والتنظيم المعمول به.
- ممارسة السلطة السلمية على جميع مستخدمي الوكالة.
- إبرام كل الصفقات والاتفاقيات المتعلقة بمهام الوكالة.
- إعداد مشروع النظام الداخلي للوكالة وعرضه على مجلس التوجيه.
- السهر على تحقيق الأهداف الموكلة للوكالة وتنفيذ مداورات مجلس التوجيه.
- تمثيل الوكالة أمام القضاء.

2- الهياكل الأخرى: وتتمثل في الإدارة العامة وأربع أقطاب عامة تنقسم إلى اثنا عشر قطب فرعي وهي:

❖ **قطب الذكاء الاقتصادي الداخلي:** والمكلف بالمهام التالية:

- دراسة وتحليل التجارة الخارجية الجزائرية والرقي بالمجموعة الكبرى لقطاعات الاستيراد والتصدير.
- متابعة تغيرات الأسعار المتداولة للمواد الأولية في البورصات العالمية، ومتابعة الواردات.

¹ - العابد حسام الدين، معمير نور الدين، مرجع سابق ذكره، ص 60.

ويضم هذا القطب ثلاثة أقطاب فرعية وهي:

- قطب فرعي الظرفية.

- قطب فرعي إحصاء.

- قطب فرعي قاعدة الأدوية.

❖ قطب الذكاء الاقتصادي الخارجي: ويتولى المهام التالية:¹

- جمع واستغلال المعلومات الاقتصادية والتجارية والقانونية المتعلقة بالأسواق الخارجية.

- إعلام ومساعدة المتعاملين حول كل الجوانب التي تتعلق بتطور الأسواق الخارجية.

- البحث عن فرص العمل مع شركاء أجنب.

- تقديم عروض (المناقصات)، وسهرات اقتصادية.

ويضم هذا القطب ثلاثة أقطاب فرعية وهي:

- قطب فرعي إمكانيات السوق.

- قطب فرعي اليقظة والمناقصات وفرص الأعمال التجارية.

- قطب فرعي مركز المعلومات التجارية.

❖ قطب تنظيم التظاهرات ومرافقة المؤسسات: ويتولى المهام التالية:

- تحضير كل الوثائق الضرورية للقاءات الثنائية (برامج اللقاء الشخصي مع الزبائن الأجانب).

- تنظيم دورات تكوين وأيام دراسية، ولقاءات للتوعية والتشاور حول مواضيع تتعلق بالتجارة الخارجية.

- تحضير المعارض وتنظيمها بمساعدة الشركة الوطنية للمعارض SAFEX.

- متابعة وتأطير المشاركين في مختلف التظاهرات الدولية.

- تقديم كل المعلومات المتعلقة بالبلد الذي يقام به العرض.

ويضم هذا القطب قطبين فرعيين هما:

- قطب فرعي للأحداث الداخلية.

- قطب فرعي للأحداث الخارجية.

❖ قطب معرفة السوق الجزائري: ويتولى المهام التالية:

- معرفة المنتجات الفلاحية القابلة للتصدير.

¹ - العابد حسام الدين، معمير نور الدين، مرجع سابق ذكره، ص 61.

الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر

- تحديد وتقديم الإمكانيات الإنتاجية.
- تنمية وتطوير السياحة والصناعة الحرفية الجزائرية.
- تخطيط وتنظيم الاتصالات.
- شهرة ألكس هي دراسة الآثار التي تتركها وسائل الإعلام الجزائرية في دعمه للمؤسسات الوطنية في تعاملاتها مع الخارج (الدولية).

ويظم هذا القطب أربعة أقطب فرعية وهي:

- قطب فرعي الأغذية الفلاحية.
 - قطب فرعي صناعة.
 - قطب فرعي التكنولوجيا والخدمات.
 - قطب فرعي حول الشخص.
- ❖ الإدارة العامة: وتتولى المهام التالية:
- ضبط بصورة منتظمة كل الوثائق المتعلقة بتسيير الوكالة.
 - تسيير العلاقات المالية الاستثنائية الموضوعة تحت تصرف الوكالة.
 - معالجة المنازعات الإدارية والقضائية.
 - إعداد ميزانيات التسيير والتجهيز وتنفيذها.
 - ضمان توظيف المستخدمين.
 - ضمان تنفيذ مخطط الرقابة والسهر على نظافة المقر.
 - المشاركة في تقييم حاجات الوكالة من الموارد البشرية.¹

¹ - العابد حسام الدين، معمير نور الدين، مرجع سابق ذكره، ص 62.

المطلب الثاني: الصندوق الجزائري لضمان وتأمين الصادرات CAGEX

بغرض تنويع الاقتصاد الوطني وتحريره من التبعية -شبه المطلقة- لقطاع المحروقات، اعتمدت الجزائر على عدة إجراءات لدعم وترقية الصادرات خارج هذا القطاع وجعلها موردا أساسيا لتمويل الاقتصاد الوطني. لهذا الغرض، تم إنشاء مجموعة من الهيئات الوزارية والمؤسسات العمومية والاقتصادية التي تسهم في تنمية وترقية وضمان الصادرات غير النفطية، ومن بين هذه الهيئات تبرز الشركة الجزائرية لضمان وتأمين الصادرات CAGEX، التي أنيطت بها مهمة تأمين تعاملات المصدرين من حزمة الأخطار المحتملة التي تواجههم في مختلف مراحل عمليات التصدير.

الفرع الأول: تقديم عام للشركة الجزائرية لضمان الصادرات CAGEX

قبل التطرق إلى التفصيل في ماهية الشركة CAGEX وأهميتها في مجال ضمان وتأمين الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، أولى بنا أن نتطرق بإيجاز لمفهوم تأمين الصادرات:

1- مفهوم تأمين الصادرات:

لقد عرفه (Bastin1978) بأنه: "شكل من أشكال التأمين، يقوم بضمان الأخطار التي يتعرض لها المتعامل الاقتصادي في الأسواق الدولية، ويكمن هذا الضمان في تأمين القرض الذي يقدم للمستورد، بحكم أن غالبية المبادلات التجارية الدولية لا يتم تسديدها فورا حتى ولو ليوم واحد، وبالتالي فإنها تتم بأجل، مما يجعل من ضمانها مهما لتقادي ما يمكن حدوثه من أخطار".¹

2- نشأة الشركة الجزائرية لضمان الصادرات:

تأسست شركة CAGEX بموجب عقد توثيقي بتاريخ 03 ديسمبر 1995، وقد تم اعتمادها بالمرسوم التنفيذي رقم 96-235 المؤرخ في 2 جويلية 1996، يتضمن شروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته²، وذلك طبقا لنص المادة 04 من الأمر رقم 96-06 الصادر بتاريخ 10 جانفي 1996 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير.³

¹ - لطيفة رجب، رمضان بطوري، التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر -دراسة حالة-، مجلة الآفاق للدراسات الاقتصادية، المجلد 5، العدد 02، 2020، ص 179.

² - بالمرسوم التنفيذي رقم 96-235 المؤرخ في 2 جويلية 1996، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، عدد 41، صادر في 3 جوان 1996.

³ - الأمر رقم 96-06 الصادر بتاريخ 10 جانفي 1996، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، عدد 3 صادر في 14 جانفي 1996.

الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر

وتعتبر شركة CAGEX مؤسسة عمومية اقتصادية، وحسب المادة 02 من المرسوم التنفيذي رقم 235/96 فهي شركة ذات أسهم، أي شركة تجارية بمفهوم المادة 544/2 من القانون التجاري الجزائري المعدل والمتمم، الصادر بموجب الأمر رقم 59-75، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975¹. وقد عهد لهذه الشركة الجزائرية حصريا تأمين قرض التصدير وفق الوظيفتين التاليتين:

- لحسابها الخاص وتحت رقابة الدولة: حيث تستعمل أموالها الخاصة عند تغطية الأخطار التجارية فقط، وبالتالي فإنها تستفيد من الأقساط المدفوعة لصالحها، وتغطية بنسبة 80%.
- لحساب الدولة وتحت رقابتها أيضا فيما يتعلق بالأخطار السياسية، أخطار عدم التحويل الأخطار الكارثية، وتغطية بنسبة 90% حيث تستعمل في هذه الحالة أموال الدولة عند تغطية الأخطار الوارد ذكرها أعلاه، وتوجه بذلك العوائد نحو خزينة الدولة، في حين تستفيد هي بنسبة 05% فقط من هذه العوائد.

3- أهم المساهمين (Actionnaires):

في الشركة الجزائرية لضمان الصادرات: أما عن صفتها القانونية فهي عبارة عن شركة أسهم ذات رأس مالي يقدر بـ 2.000.000.000 دج، موزعة بحصص متساوية (10%) على جميع المساهمين، إذ يساهم فيها خمسة بنوك جزائرية وخمس شركات تأمين جزائرية،² موضحة في الجدول أدناه:

الجدول رقم (01): قائمة البنوك وشركات التأمين المساهمة في شركة CAGEX

قائمة البنوك المساهمة	قائمة شركات التأمين المساهمة
بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR"	الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين "CAAR"
بنك التنمية المحلية "BDL"	الشركة الجزائرية للتأمين الشامل "CAAT"
بنك الجزائر الخارجي "BEA"	الشركة المركزية لإعادة التأمين "CCR"
البنك الوطني الجزائري "BNA"	الصندوق الوطني للتعامل الفلاحي "CNMA"
القرض الشعبي الجزائري "CPA"	الشركة الجزائرية للتأمين "SAA"

المصدر: إرزيل الكاهنة، مرجع سابق ذكره، ص 35.

¹- الأمر رقم 59-75، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، عدد 101، صادر في 19 ديسمبر 1975.

²- إرزيل الكاهنة، النظام القانوني لتأمين القرض عند التصدير، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2002، ص 35.

الجدول رقم (02): شركاء و/أو معيدو التأمين لشركة CAGEX

N°	Designations Partenaires ou Réassureurs	Pays
01	ATRADIUS : 2ème Assureur Crédit mondial,	Belgique
02	COFACE : 3ème Assureur Crédit mondial	France
03	ICIEC	Arabie Saoudite
04	AFRICA-RE	Maroc
05	DHAMAN	Kuweit
06	COTUNACE	Tunisie
07	BULGARIAN EXPORT AGENCY	BULGARIE

Source: Benyahia Abderrahim, Benalouache Abdelghani, L'assurance-crédit export en Algérie, Mémoire de fin de Cycle Pour l'obtention du diplôme de Master, Sciences Commerciales, Option: Finance et Commerce International, UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA. 2015-2016, P 46.

الفرع الثاني: الأهمية والهدف من إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضمن الصادرات CAGEX

1- أهمية الشركة الجزائرية لضمان الصادرات:

- تبرز أهمية هذه الشركة بالنهوض وترقية الجانب التصديري للدولة من خلال ما تشكله من ضمان للمصدرين وكافة تعاملاتهم الموجهة للخارج كما يلي:¹
- حماية المصدر من أخطار الدفع المعنية بصفقات التصدير نحو الخارج، والتي تقتضي توفر شروط ائتمانية تحمل نسبة مخاطرة أكبر مقارنة بالسوق المحلي، نتيجة صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة حول المشتريين الأجانب وجدارتهم المالية والائتمانية، وكذا حالة عدم اليقين التي تعيشها العلاقات الاقتصادية الدولية؛
 - تسمح وثيقة الضمان بالرفع من جودة كميالة التصدير والرفع من جدارة المصدر في الحصول على الائتمان الشيء الذي يؤدي الى تحريك رؤوس الأموال المتاحة وفق هذه الطرق؛
 - توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع مثيلاتها من المنتجات في الأسواق الدولية، من خلال تقديم شروط الدفع المسبق للمشتري؛
 - تنشيط تداول الأوراق التجارية المرتبطة بعمليات التصدير المغطاة بالضمان طالما أن المتداولين لهذه الأوراق مضمون الحصول على قيمتها عند استحقاقها، ومأمن خطر الرجوع عن أدائها في حالة الوفاء بها؛
 - تشجيع الجانب التصديري للدولة، لأن التطور الاقتصادي يسمح بالتصرف (التخلص) في فائض الإنتاج في حالة تشبع السوق المحلي وهذا بضمان دين المصدر؛

¹ - الطاهر غندير وآخرون، دور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات في ترقية التجارة الخارجية (2008-2017)، مذكرة لنيل شهادة الماستر علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2018/2017، ص 20.

- جلب الاستقرار للمؤسسات المصدرة (المؤمنة)، لأن تعويض الخسائر في حالة حدوث الكوارث يحمي المؤمن من خطر الإفلاس، وذلك بتحويله الى شركة التأمين بمقابل دفع أقساط تأمينية للشركة المؤمنة؛
- إدارة هيئات الضمان للمنازعات التي قد تحدث بين المصدر وزبونه الأجنبي، أين تكون القوانين والأحكام واستعمالاتها غير معروفة، مما يجعل دور هذه الهيئات مهما لإزالة الكثير من الصعاب على المؤمن؛
- تحفيز القطاع المصرفي على توفير التسهيلات الائتمانية اللازمة لتمويل التجارة الخارجية، دون الحاجة إلى قيام البنوك المركزية بمنح الضمانات اللازمة أو دون الحاجة إلى اشتراط توفر اعتماد مستندي معزز كوسيلة مقبولة للدفع.

2- الهدف من إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات:

والتي يمكن اختصارها فيما يلي:¹

- ترقية الصادرات الوطنية خارج المحروقات.
- تدعيم القدرات التصديرية غير المستغلة والعمل على دفع المصدرين إلى اقتحام الأسواق الدولية.
- تساهم في تقريب المصدرين الجزائريين مع المتعاملين الأجانب مع تزويدهم بمعلومات واسعة حول الزبائن والأسواق الدولية بصفة دورية وذلك تقاديا لوقوع الخسائر.
- للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات مخاطر تقوم بتأمينها وهي كالاتي:
 - **المخاطر التجارية:** تتمثل في العجز الفعلي عن الدفع من طرف المشتري.
 - **المخاطر السياسية:** مثل المخاطر الناتجة عن الأزمات الدبلوماسية، والحروب ... الخ.
 - **مخاطر عدم التحويل:** الناتجة عن الصعوبات الاقتصادية أو الأحداث السياسية التي تدفع بالمشتري إلى عدم الدفع أو التأخير في القيام بالدفع.
 - **مخاطر الكوارث الطبيعية:** مثل الزلازل والفيضانات.

¹- عبيد فاطمة الزهراء، بلالي إيمان، سبل تشجيع الصادرات الجزائرية نحو إفريقيا في إطار التجارة الحرة (دراسة ميدانية لمديرية التجارة)، مذكورة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الأكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2021/2022، ص 20.

المطلب الثالث: الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE

الفرع الأول: نشأة الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE ومجالات الإعانة المقررة

أولاً- نشأة الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE

وفقا للمرسوم رقم 206-96 المؤرخ في 05 جوان 1996 تم إنشاء الصندوق الخاص بدعم الصادرات وخصص هذا الصندوق بتقديم إعانات مالية من المتعاملين المساهمين في ترقية الصادرات غير النفطية ويمول هذا الصندوق بنسبة حصة 10% من الضريبة الخاصة الإضافية إلى الهبات والمساعدات التي تحصل عليها من طرف الهيئات والمؤسسات العامة والخاصة حسب المادة 129 من قانون المالية 1.97¹

ثانياً- مجالات الإعانة المقررة:

- إنشاء العلامات التجارية وحماية المنتجات المخصصة للتصدير في الخارج، ومكافآت الأبحاث الجامعية التي ساهمت في تحسين أو استحداث منتجات موجهة للتصدير.
- إعداد تشخيص التصدير وإنشاء خلايا تصدير داخلية.
- تكاليف الاستكشاف في الأسواق الخارجية المدعمة من طرف المصدرين، وكذا الإعانة المخصصة للتمركز الأولي للوحدات التجارية في الأسواق الخارجية.
- طبع ونشر الدعائم الإعلامية لترقية المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير، واستعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال.²

الفرع الثاني: أسس إعانة الصندوق الوطني لترقية الصادرات الممنوحة من طرف وزارة التجارة

تم إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) من أجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وذلك من خلال التكفل بجزء من التكاليف المتعلقة بنقل المنتجات الموجهة للعرض وكذا تكاليف مشاركة الشركات في المعارض والصالونات في الخارج حسب عتبات التمويل التالية:³

أولاً- بعنوان المشاركة في المعارض والصالونات المتخصصة في الخارج:

- 100% في حالة المشاركة ذات طابع استثنائي بناء على قرار سياسي أو تقتصر على إنشاء شبكات موحدة.

¹- عبيد فاطمة الزهراء، بلالي إيمان، مرجع سابق ذكره، ص 22.

²- وزارة التجارة وترقية الصادرات، **الصندوق الخاص بترقية الصادرات**، على الموقع الإلكتروني:

<https://www.commerce.gov.dz/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations-fspe>

تاريخ الاطلاع: 2023/05/30، 16:35.

³- الموقع الإلكتروني: <https://www.commerce.gov.dz/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations->

[fspe](https://www.commerce.gov.dz/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations-)، مرجع سابق ذكره،

الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر

- 50% في حالة المشاركة الفردية في المعارض الأخرى غير المدرجة في البرنامج الرسمي السنوي.
- 80% في حالة المشاركة في المعارض والصالونات المدرجة في البرنامج الرسمي لمشاركة الجزائر.
ملاحظة: تجدر الإشارة إلى أن الإعلانات المعدة يجب أن تذكر في لغة مستعملة في التجارة الدولية، وعند الاقتضاء في لغة البلد المستضيف للتظاهرة، كل المعلومات المتعلقة بالتظاهرة من اسم المعرض وفترته ومكانه ... إلخ.

ثانيا- بعنوان نقل وعبور ومناولة البضائع الموجهة للتصدير:

- 80% في حالة النقل الدولي للتمور، وبالنسبة لجميع الجهات لهذا المنتج.
- 25% في حالة النقل الدولي للمنتجات غير الزراعية إلى وجهات بعيدة.
- 50% في حالة النقل الدولي للمنتجات الزراعية القابلة للتلف باستثناء التمور.
ملاحظة: تعتبر تكلفة النقل البري في البلاد فقط للرحلات على مسافات أعلى من 150 كيلومترا، وبقيمة خمسة (05) دينار / طن / كيلومتر.

تجدر الإشارة إلى أنه تم إجراء مراجعة شاملة لهذه المنظومة في عام 2009 من خلال إنشاء أقسام الجديدة التي ستطبق بعد إعداد معايير الأهلية لطلبات المساعدة من طرف وزارة التجارة.¹

¹ - الموقع الإلكتروني: <https://www.commerce.gov.dz/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations->

fspe، مرجع سابق ذكره،

المطلب الرابع: التسهيلات الممنوحة للمصدرين

تماشيا مع متطلبات اقتصاد السوق وما ترطبه من بنية اقتصادية حديثة عرف النظام الجبائي تحولات كبيرة وإصلاحات عديدة منذ مطلع التسعينيات الذي يعتبر مصدرا هاما من مصادر الإيرادات العامة للدولة فعرف هذا النظام عدة تغييرات وتعديلات حسب قوانين المالية وقوانين المالية التكميلية الصادرة إلى يومنا هذا، والتي تهدف في مجملها إلى احترام التوازن الجبائي والحرص على تحقيق المساواة بين المتعاملين الاقتصاديين في فرض الجباية، وتنظيم النشاط الاقتصادي من خلال منح التحفيزات الجبائية للنشاطات ذات الأولوية، مع استعمال الوسيلة الجبائية من أجل توجيه الاستثمارات نحو القطاعات المهمة والحساسة، الأمر الذي يسمح للمؤسسات الوطنية بأن تكون أكثر منافسة من حيث أسعار منتجاتها في السوق الخارجية . ولا يمكن تحقيق كل هذا إلا من خلال:

أولا- التسهيلات الجبائية:

تقوم الدولة ولأجل تحقيق بعض الأهداف الاقتصادية بالتخفيض من قيمة الضرائب وفي معظم الحالات في الإعفاء منه، كما هو الحال في ترقية التصدير خارج قطاع المحروقات، بهدف التشجيع على الإنتاج ومنافسة السلع الوطنية لنظيرتها الأجنبية في مختلف الأسواق العالمية.

ولعل من أبرز هذه الإعفاءات تلك الوارد ذكرها في قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة والمتمثلة في:¹

1- **الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات:** ضريبة تستحق سنويا على أرباح النشاطات الصناعية والتجارية والحرفية، تدفع لصالح الميزانية العامة للدولة، وتمثل إيرادات عمومية تعتمد عليها لتمويل نشاطاتها العامة وذلك حسب أحكام نص المادتين 135 و 136 من قانون الضرائب المباشرة.

إلا أنه وبالرجوع لأحكام نص المادة 138 من نفس القانون فإنه تستفيد من الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات جميع عمليات البيع والخدمات الموجهة للتصدير، باستثناء طبعا تلك المتعلقة بالنقل البري والبحري والجوي وإعادة التأمين والبنوك وذلك لمدة 05 سنوات، شرط أن يقدم المصدر إلى المصالح الجبائية المختصة شهادة تثبت إيداع تلك العائدات بالعملة الصعبة لدى بنك وسيط معتمد بالجزائر مكلف بعملية التوطين البنكي.

كما تم إلغاء شرط إعادة استثمار الأرباح والعائدات بالنسبة لعمليات البيع والخدمات الموجهة للتصدير وذلك بموجب أحكام نص المادة 06 من قانون المالية لسنة 2006، بعد أن كان مفروضا بموجب المادة 12 من قانون المالية لسنة 1996 المعدلة لنص المادة 138 من قانون الضرائب.

¹ - ليندة بلحارث، الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج المحروقات، الملتقى الوطني حول "ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر"، جامعة ألكلي امحمد، البويرة، يومي 11 و 12 مارس 2014، ص 2.

2- **الإعفاء من الدفع الجزائي:** يعرف الدفع الجزائي بأنه نوع من الضرائب المباشرة التي تفرض على الأشخاص الطبيعيين والمعنويين والهيئات المقيمة بالجزائر، ولقد استحدث هذا النوع من الإعفاء بموجب قانون المالية لسنة 1996 حيث كانت تعفى الشركات القائمة بعمليات بيع السلع والخدمات للتصدير من أداء الدفع الجزائي بصورة مؤقتة ولمدة 5 سنوات ابتداء من السنة المالية 1996، وكانت نسبة الإعفاء تطبق حسب نسبة رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة، غير أنه تم إلغاؤها تماما بموجب المادة 13 من قانون المالية السنة 2006.

3- **الإعفاء من الرسم على النشاط المهني:** يعرف الرسم بأنه مبلغ من النقود يدفعه الفرد إلى الدولة أو غيرها من أشخاص القانون العام إجبارا مقابل انتفاعه بخدمة معينة تؤديها له، ويترتب عنها نفع خاص به إلى جانب نفع عام، وبالرجوع لأحكام نص المادة 217 من قانون الضرائب فإنه يستحق الرسم بصدد رقم الأعمال يحققه المكلفون بالضريبة الذين يمارسون نشاطا تخضع أرباحه للضريبة على الدخل الإجمالي صنف الأرباح التجارية والصناعية والضريبة على أرباح الشركات.

4- **الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة TVA:** يعد مثل هذا النوع من الرسوم إحدى مكونات النظام الضريبي الجزائري بعد الإصلاحات نتيجة المشاكل العملية التي عرفها تطبيق الرسم على رقم الأعمال من حيث تعقيده، وتم إدخاله بموجب قانون المالية لسنة 1991 في إطار الإصلاحات الضريبية بهدف إنعاش الاقتصاد الوطني ورفع تنافسية المؤسسات الجزائرية على مستوى الأسواق الخارجية من خلال مسح الأعباء الجبائية المحلية المصدرة عند الحدود، والبحث عن الشفافية الحيادية من خلال تخفيف الرسوم المنظمة للعناصر المساهمة في إنتاج السلع والخدمات.

5- **منح تخفيضات ضريبية على دخول السلع التصديرية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج، وبالتالي تمتع هذه الأخيرة بالميزة التنافسية في الأسواق العالمية.

ثانيا- **التسهيلات الجمركية:**¹

تلعب إدارة الجمارك دورا هاما في تنظيم وتسيير التجارة الخارجية، حيث تؤثر الأنظمة الجمركية وبشكل بارز في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وكذا تنميتها، كما تشجع على الرفع من الإنتاج المحلي وزيادة تغلغه في السوق الخارجية، ولقد سعت الدولة الجزائرية لإجراء العديد من التسهيلات للمصدرين بهدف تحقيق المراقبة المستمرة والفعالة حسب مقتضيات قواعد المنظمة العالمية للجمارك، وهو ما تم التأكيد عليه بموجب القانون رقم

¹ - ليندة بلحارث، مرجع سابق ذكره، ص ص: 4-5.

الفصل الأول: الجوانب النظرية للتجارة الخارجية والتصدير والهيئات الداعمة له في الجزائر

10/98 المعدل والمتمم للقانون رقم 07/79 المتضمن قانون الجمارك والهادف إلى تسهيل المبادلات التجارية وترقية الاستثمارات.

1- الإغفاء من دفع الحقوق الجمركية: فرض رسوم جمركية على جميع السلع الداخلة أو الخارجة من البلاد، لكن الاستثناء هو تخفيض هذه الرسوم وفي بعض الأحيان الإغفاء منها لأجل تحقيق المصالح العامة للدولة كما هو الحال في ترقية الصادرات خارج المحروقات بهدف إيجاد مورد جديد بالعملية الصعبة.

2- تسهيلات في المراقبة الجمركية: سواء تعلق الأمر بمراقبة البضائع أو في التصريح المفصل، حيث تتولى إدارة الجمارك إجراء الفحص الجوهري بهدف التحكم في تدفق السلع والبضائع باعتبار الجمارك ممر عبورها، فيمكنها فتح هذا الممر إذا كانت السلعة مسموح عبورها أو تضييقه إذا كان مجال الشك، أو غلقه في مواجهة بعض السلع¹، فإذا لم يتمكن المصدر من تقديم التصريح المفصل فبإمكانه تقديم تصريح بسيط في حالة القبول المؤقت للسلع الموجهة لإعادة التصدير على حالته.

3- الاستفادة من الأنظمة الجمركية الاقتصادية: تمكن هذه الأنظمة من تخزين البضائع وتحويلها واستعمالها أو نقلها بتوقيف الحقوق الجمركية والرسوم الداخلية لاستهلاك وكذلك الحقوق والرسوم الجمركية الأخرى، وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي الخاضع لها وذلك حسب نص المادة 115 مكرر من القانون رقم 10/98 وهي موجهة خصيصا لتشجيع بعض الأنشطة الاقتصادية كالتصدير خارج قطاع المحروقات، عن طريق استعمال مجموعة من الميكانيزمات تنتوع إلى الوقف أو الإغفاء من الضرائب والرسوم الجمركية مع منح مسبق لمزايا جبائية ومالية متعلقة بالتصدير.

وتلخص هذه الأنظمة في:²

- إلغاء رخص التصدير نهائيا إلا على بعض المواد التي يمنع تصديرها قانونيا.
- قبول تصريح غير كامل في ظل الاجراءات المعجلة للعملية الجمركية أي بتقديم تصريح أولي مؤقت ومبسط بدلا من التصريح المفصل ويطبق على المنتجات الحساسة للتلف مثل المواد الغذائية القابلة للتلف طبقا للمادة 86 من قانون الجمارك.

- إجراءات الجمركية المباشرة التي تسمح بإتمام جميع الاجراءات الجمركية داخل مؤسسة التصدير (فحص البضائع في المحل) طبقا للمادة 94 من قانون الجمارك.

¹ - ليندة بلحارث، نظام الرقابة على الصرف في ظل الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، 2003، ص 26.

² - زير ريان، مرجع سابق ذكره، ص 103.

- نظام القبول المؤقت الذي يسمح بتصدير مؤقت للعينات أو عرض البضائع في المعارض والتظاهرات الاقتصادية رغبة في التصدير وتوسيع المنافذ طبقا للمادة 193 والمادة 196 من قانون الجمارك يسمح بتصدير المنتجات المعرضة للتلف خصوصا المنتجات الفلاحية قبل توطين العملية التجارية بخمسة أيام وفقا للمادة 60 و63 من المرسوم 07-01 المؤرخ في 03 فيفري 2003.¹

ثالثا - التسهيلات الرقابية:

فيما يخص الرقابة الجمركية تخضع عمليات التصدير إلى رقابة جمركية جد مخففة، نظام تسيير المخاطر مصمم بطريقة تسهل عملية التصدير.

في حالة الاضطرار إلى القيام بالرقابة، فإنه يتم تنظيم هذه الأخيرة بطريقة لا تعرقل عمليات التصدير.

1- المسار الأخضر عند التصدير: تستفيد عمليات تصدير الخضر والفواكه، والمواد سريعة التلف من المسار الأخضر، مع الإعفاء من الرقابة الجمركية الآنية، كما يتم القيام بالإجراءات الجمركية في نفس اليوم الذي اكتتب فيه التصريح.

تتم معالجة المنتجات الأخرى المصدرة خلال مدة زمنية لا تتفوق 48 ساعة.

2- التفتيش في الموقع: يمكن للمصدر اكتتاب تصريح التصدير على مستوى أقرب مكتب جمركي لموقع إنتاجه أو المقر الاجتماعي، في هذه الحالة تتم الرقابة الجمركية في الموقع.

3- صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد: تمنح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد إلى المنتجين من أجل استيراد المواد الأولية، ولكن أيضا لتصدير منتجاتهم.

تتمثل صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد في المسار الأخضر الممنوح عند عمليات تصدير المنتجات مع الإعفاء من الرقابة الفورية، يمكن القيام برقابة مستهدفة على مستوى موقع المنتج المصدر.

¹- قاسمي لخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2013، ص: 68-69.

رابعاً- الاجراءات التنظيمية:

وهي مكملة للإجراءات الضريبية والجمركية، وضعت خصيصاً لأجل ضمان نجاح سياسة التصدير، كما أنها تضمن للمتعاملين الاقتصاديين الإطار القانوني لممارسة نشاطاتهم بصفة قانونية وشرعية، ونجد فيها مظهرين أساسيين:¹

1- **جمعات المصالح المشتركة:** وهي اتحاد مؤسستين أو أكثر في مجال التصدير، خاصة تصدير المواد الصناعية، مع بقاء احتفاظ كل مؤسسة باستقلاليتها الشخصية والمعنوية، وهو ما تم التأكيد عليه بموجب القانون رقم 04/88 المتعلق بالقانون التجاري المعدل والمتمم لأمر رقم 59/75 تحت عنوان التجمعات الاقتصادية ذات المصلحة المشتركة.

2- **الشركات المختلطة:** جاء تنظيمها بموجب الأمر رقم 13/82 المعدل والمتمم بموجب الأمر رقم 13/86 والمتعلق بتأسيس الشركات المختلطة الاقتصادية وسيرها، وذلك بهدف الرفع من المستوى الاقتصادي الوطني من خلال إدخال المنتج الوطني إلى السوق الخارجية، فتخضع مثل هذه الشركات إلى القانون التجاري الجزائري وتحوز نسبة 51% من المساهمة مقابل 49% من الطرف الأجنبي الذي يتولى عملية التسيير مع الزامه بتقديم مساهمات مالية بالعملة الصعبة، و بمجرد أن تتحقق الأهداف المرجوة من مثل هذا النوع من الشركات يتم مباشرة التخلي عن الطرف الأجنبي واستبداله بالطرف الوطني.

¹ - ليندة بلحارث، الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج المحروقات، مرجع سابق ذكره، ص

خلاصة الفصل:

توصلنا من خلال هذا الفصل إلى أن التجارة الخارجية هي عصب أي اقتصاد فهي تلعب دور كبير في النشاط الاقتصادي من خلال اعتبارها مؤشرا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، كما أن تنظيم التجارة الخارجية يعتمد بالأساس على السياسة التجارية التي ينتهجها البلد والتي تختلف من حمائية إلى حرية، حسب نظرة البلد وتوجهه الاقتصادي الذي يحكمه النظام السائد وكذا الظروف الاقتصادية والاجتماعية العامة له.

هذا وقد حظيت سياسة التوجه نحو الخارج اهتمام كبير في ظل الأوضاع الاقتصادية العالمية الراهنة التي تعرف مزيدا من تدويل الأنشطة الإنتاجية والتسويقية حيث تعتبر عملية التصدير العملية المصيرية لأي دولة لأنها تتيح لها الفرصة في زيادة معدلات نمو اقتصادها وتحقيق أهدافها في زيادة الطاقة الإنتاجية وتوفير فرص عمل واستغلال مواردها الاستغلال الأمثل، حيث انتهجت الجزائر سياستها الهادفة إلى ترقية الصادرات من خلال العديد من الأجهزة والتدابير بما في ذلك الجهاز الجمركي الذي يعد الركيزة الأساسية لحماية وتطوير الاقتصاد الوطني في ظل الظروف الراهنة، وجسدت ذلك من خلال مجموعة من الهيئات الداعمة التي استحدثتها لهذا الغرض.

الفصل الثاني: دراسة ميدانية

بمديرية التجارة وترقية

الصاويرات لولاية بومرداس

تمهيد الفصل:

من خلال ما تم التطرق إليه في الفصل النظري من مفاهيم حول التجارة الخارجية والسياسة المتبعة لها، وكذا توضيح كل من التصدير وواقعه في الجزائر تبين لنا أنه لا استمرارية لأي مؤسسة ناجحة بدون عملية التصدير.

ومنه سنتطرق في هذا الفصل إلى إسقاط الدراسة النظرية على مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس، حيث أن الهدف الرئيسي لهذه الدراسة التطبيقية هو معرفة مدى مساهمة مديرية التجارة في الرقي بالصادرات، وعلى ضوء ذلك تم تقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث على النحو التالي:

المبحث الأول: ماهية مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس

المبحث الثاني: دور مديرية التجارة في ترقية الصادرات

المبحث الثالث: دراسة حالة لبعض مشاريع التصدير على مستوى إقليم الولاية

المبحث الأول: ماهية مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس

تعتبر مديرية التجارة جزء لا يتجزأ من المديرية التي تتكون منها الولاية، وفقا لدور المهام التي تقوم به من خلال السهر على تطبيق التشريع والتنظيم المتعلقة بالتجارة، وكذلك بتنظيم النشاطات التجارية، وكل ما يتعلق بمهنة التجارة، ولهذا سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس كمثال، فقسما هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب، فالمطلب الأول سنوضح من خلاله نشأة ومهام المديرية، أما المطلب الثاني سنوضح فيه الهيكل التنظيمي لمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس، في المطلب الثالث سنتطرق لتعريف بمكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية.

المطلب الأول: نشأة ومهام مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس

سنتطرق في هذا المطلب إلى فرعين، نشأة مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس كفرع أول، ومهام مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس كفرع ثاني.

الفرع الأول: نشأة مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس

قبل التطرق إلى نشأة مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس، يجب التكلم أولا عن نشأة الوزارة الوصية لهذه المديرية وهي:

بدأت التحولات تطراً على الوزارة سنة 1963، فيمكن تلخيص هذا التسلسل منذ استقلال الجزائر إلى يومنا هذا، وهي كالاتي:

- من سنة 1963 إلى 1965: أصبحت وزارة التجارة تحت اسم وزارة الاقتصاد، وهذه الأخيرة تضم كل من وزارة المالية، ووزارة التجارة، ووزارة الصناعة.

- من سنة 1965 إلى سنة 2021: تحولت وزارة الاقتصاد إلى وزارة التجارة

- من سنة 2021 إلى يومنا هذا: أصبحت تسمى وزارة التجارة وترقية الصادرات.¹

فتعتبر وزارة التجارة الهيئة الحكومية المكلفة بكافة المعاملات الاقتصادية، والإجراءات الخاصة بالتجارة داخليا وعلى المستوى الخارجي، وتختلف حسب هيئاتها الإدارية، حيث تهدف إلى دفع عملية النمو الاقتصادي إلى الأمام، والسهر

¹ - مقابلة شخصية مع السيد محمد أمين محفوظ، رئيس مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية، مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس، بتاريخ 16 مارس 2023 على الساعة 13:00.

على إدماج الاقتصاد الوطني في الاقتصاد العالمي، وتكونت وزارة التجارة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 207/94 المؤرخ في 16 جويلية 1994.¹

وبعد التطرق إلى نشأة الوزارة الوصية، سوف نتكلم عن نشأة مديرية التجارة، حيث تعتبر مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس هي نتيجة تطور في الهيكلة الإدارية للجماعات المحلية، وكذلك التنظيمات المختلفة لإقليم التراب الوطني، فهي منبثقة مع إنشاء الولاية كإقليم ترابي والناج عن التقسيم الإداري لسنة 1984، فلم تكن في ذلك الوقت تحمل هذه التسمية، فقد كانت تعرف بمديرية التجارة والأسعار، وبصدور المرسوم التنفيذي رقم 91-91 المؤرخ في 16 أفريل 1991، والمتضمن تنظيم المصالح الخارجية والأسعار وصلاحتها وعملها المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي 92-111 المؤرخ في 14 مارس 1992، حيث أخذت التسمية الجديدة، وأصبحت تعرف بمديرية المنافسة والأسعار، وأصبحت هيئة تابعة لوزارة التجارة وفي سنة 2003 أصبحت تحمل اسم مديرية التجارة لولاية بومرداس التابعة للمديرية الجهوية للتجارة لولاية الجزائر، التي تشرف على المتابعة التقنية لعملها وهذا بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-409 المؤرخ في 5 نوفمبر 2003 الذي تضمن إعادة هيكلة وتنظيم المصالح الخارجية بوزارة التجارة وصلاحتها، ثم أصبحت تسمى مديرية التجارة وترقية الصادرات بموجب محضر اجتماع تنسيقي رقم 21/1992 و.ت/ع/ لتاريخ 11 جويلية 2021.²

تعرف مديرية التجارة وترقية الصادرات بأنها إدارة ذات طابع محلي، تابعة وطنيا ووظيفيا لوزارة التجارة وتسمى بالمصالح الخارجية، وأصبحت تسمى بالمديرية الولائية للتجارة، بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 409/03 المؤرخ في 05 نوفمبر 2003 الذي يتضمن تنظيم المصالح الخارجية في وزارة التجارة وصلحياتها وعملها.³

¹ - المرسوم التنفيذي 207/94 المؤرخ في 16 جويلية 1994 الذي يحدد صلاحيات وزير التجارة، الجريدة الرسمية، العدد 47 لسنة 1994.

² - الموقع الرسمي لمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس www.dcwboumerdes.dz تم الاطلاع عليه بتاريخ 19 مارس 2023 على الساعة 16:30.

³ - المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 409_03 المؤرخ في 5 نوفمبر 2003 الذي يتضمن تنظيم المصالح الخارجية في وزارة التجارة وصلحياتها وعملها، الجريدة الرسمية العدد 68 الصادرة بتاريخ 09 نوفمبر 2003.

الفرع الثاني: مهام مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس

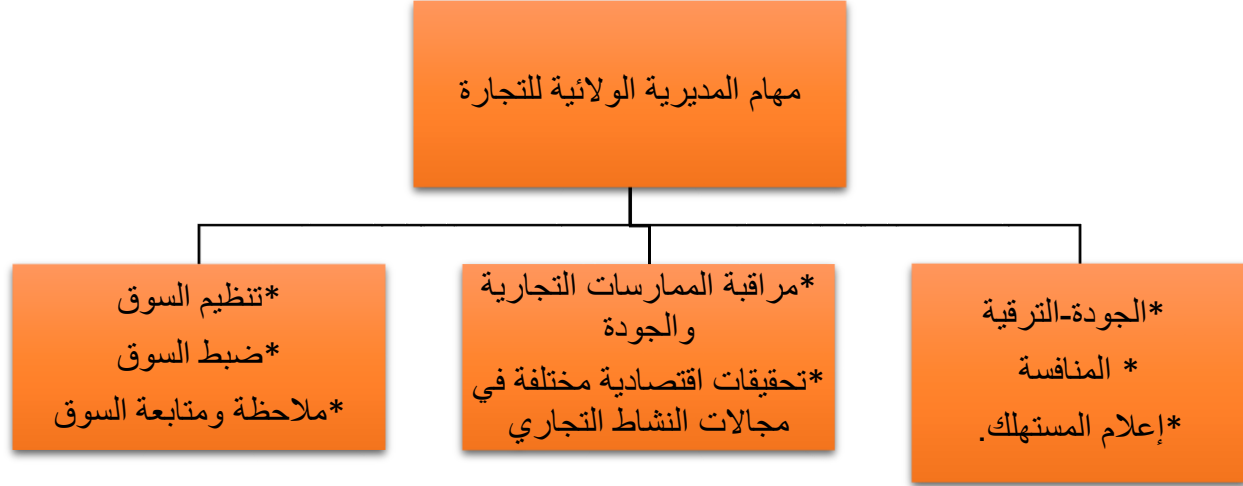
تتمثل مهام مديرية الولاية للتجارة حسب المرسوم التنفيذي رقم 11-09 المؤرخ في 20 جانفي 2011، في تنفيذ السياسة الوطنية المقررة في ميادين التجارة الخارجية والمنافسة والجودة وحماية المستهلك وتنظيم النشاطات التجارية والمهن المقننة والرقابة الاقتصادية وقمع الغش.

وتكلف بهذه الصفة بما يأتي:

- السهر على تطبيق التشريع والتنظيم المتعلقين بالتجارة الخارجية والممارسات التجارية والمنافسة والتنظيم التجاري وحماية المستهلك وقمع الغش.
 - المساهمة في وضع نظام إعلامي حول وضعية السوق بالاتصال مع النظام الوطني للإعلام.
 - اقتراح التدابير ذات الطابع التشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة المهن المقننة.
 - اقتراح كل التدابير التي تهدف إلى تحسين ظروف إنشاء وإقامة وممارسة النشاطات التجارية والمهنية.
 - المساهمة في تطوير كل نظام محدد من طرف الإدارة المركزية في مجال تأطير وترقية الصادرات.
 - اقتراح كل التدابير الرامية إلى تطوير الصادرات.
 - تنسيق وتنشيط نشاطات الهياكل والفضاءات الوسيطة ذات المهام المتعلقة بترقية التبادلات الخارجية.
 - وضع حيز التنفيذ برنامج الرقابة الاقتصادية وقمع الغش واقتراح كل التدابير الرامية إلى تطوير ودعم وظيفة الرقابة.
 - ضمان تنفيذ برامج النشاط ما بين القطاعات بالتعاون مع الهياكل المعنية.
 - التكفل بمتابعة المنازعات المرتبطة بنشاطاتها¹.
- ويمكن تلخيص مهام المديرية في ثلاث أهداف رئيسية كما هو مبين في المخطط الآتي:

¹ - المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 11_09 المؤرخ في 20 جانفي 2011 الذي يتضمن تنظيم المصالح الخارجية في وزارة التجارة وصلاحياتها وعملها، الجريدة الرسمية العدد 04 الصادرة بتاريخ 23 جانفي 2011.

الشكل رقم (02): مهام مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس



المصدر: من إعداد الطالبتين وفقا للمعلومات المتحصل عليها لسنة 2023.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس

سنتطرق في هذا المطلب إلى المصالح التي تشكل هذه المديرية وهذا ما سنتناوله فيما يلي:

الفرع الأول: مصلحة ملاحظة السوق والإعلام الاقتصادي

من مهامها المتابعة المستمرة لتموين السوق، وتطوير الأسعار على مختلف المراحل، ومتابعة تموين السوق بالمواد الاستراتيجية، ووضع نظام معلوماتي حول وضعية السوق، ومن القوانين التي تمارس هذه المصالح مهامها، المرسوم التنفيذي رقم 12-111 المؤرخ في 6 مارس 2012 والذي يحدد شروط وكيفيات إنشاء وتنظيم الفضاءات التجارية وممارسة بعض الأنشطة التجارية.

ومن مهامها أيضا استصدار شهادة معايينة وإثبات الاحترام، ومتابعة عمليات الاستيراد الخاصة بالمتعاملين الاقتصاديين على مستوى إقليم الولاية وفقها المرسوم التنفيذي 05-458 المؤرخ في 30 نوفمبر 2005 المحدد لكيفيات ممارسة استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة على حالتها، والقيام بحملات تحسيسية وأيام إعلامية لفائدة المصدرين والمصادقة على دفاتر الشروط الخاصة بتصدير المنتجات الخاضعة لدفاتر الشروط، وإعطاء توضيحات للمتعاملين الاقتصاديين الناشطين في مجال التصدير.¹

¹ - مقابلة شخصية مع السيد محمد أمين محفوظ، رئيس مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية، مرجع سابق ذكره، بتاريخ 29 مارس 2023 على الساعة 13:00.

وتضم هذه المصلحة ثلاث مكاتب، مكتب ملاحظة السوق والإحصائيات، مكتب السوق والمهن المقننة، ومكتب ترقية التجارة الخارجية وأسواق المنفعة العمومية.¹

الفرع الثاني: مصلحة مراقبة الممارسات التجارية والمضادة للمنافسة

- السهر على تطبيق سياسة الرقابة الاقتصادية وقمع الغش.
- المساهمة في ترقية الصادرات خارج المحروقات على المستوى المحلي بالتنسيق مع الغرفة المحلية للتجارة والصناعة عن طريق برمجة لقاءات وأيام دراسية لفائدة المتعاملين الاقتصاديين لتوعيتهم وإرشادهم إلى اقتحام مجال التصدير.
- إحصاء ومتابعة عمليات التصدير خارج المحروقات ومعالجة ملفات التصدير الخاضعة لدفتر الشروط، وغير الخاضعة لدفتر الشروط.
- متابعة عمليات الاستيراد وإعداد قائمة قاعدة معلوماتية تتضمن المعطيات الإحصائية حول المستوردين.
- إعداد قائمة المتعاملين المسجلين الذين أنجزوا عمليات الاستيراد شهريا.
- القيام بالتحقيقات الاقتصادية الهادفة لتطهير التجارة الخارجية والسهر على احترام شروط ممارسة النشاط وكذا احترام قواعد وشفافية الممارسات التجارية واتخاذ كل التدابير الوقائية (المنع من التوطين البنكي وتقديم طلبات الشطب من السجل التجاري - توقيف البضائع المستوردة إلى غاية تسوية الوضعية....).
- إعداد تقارير وإرسال الحصائل الدورية المتضمنة نتائج عمليات المراقبة وأهم الإجراءات التحفظية المتخذة ضد المخالفين.²

وتقوم هذه المصلحة بمهامها وفقا لقوانين من بينها القانون رقم 04-02 المؤرخ في 23 جوان 2004 الذي يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية المعدل والمتمم بالقانون رقم 10-06، وكذا القانون رقم 04-08 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية المعدل والمتمم بالقانون رقم 18-08، المؤرخ في 16 جوان 2018، وكذلك المرسوم التنفيذي رقم 05-468، المؤرخ في 10 ديسمبر 2005، الذي يحدد شروط تحرير الفاتورة، وسند التحويل ووصل التسليم والفاتورة الاجمالية وكيفيات ذلك، والمرسوم التنفيذي رقم 06-215، الصادر بتاريخ 18 جوان 2006 الذي يحدد شروط وكيفيات

¹ - مقابلة شخصية مع السيد محمد أمين محفوظ، رئيس مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية، مرجع سابق ذكره، بتاريخ 29 مارس 2023 على الساعة 13:00.

² - مقابلة شخصية مع السيد محمد أمين محفوظ، رئيس مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية، مرجع سابق ذكره، بتاريخ 03 أبريل 2023 على الساعة 13:00.

ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بوساطة فتح الطرود، وتضم ثلاث مكاتب هي: مكتب مراقبة الممارسات التجارية، مكتب الممارسات المصادقة للمنافسة، ومكتب التحقيقات المتخصصة.¹

الفرع الثالث: مصلحة حماية المستهلك وقمع الغش

تتمثل مهام هذه المصلحة في المراقبة الدورية للمحلات التجارية والمساحات الكبرى، والقيام بالتحقيقات الاقتصادية ومتابعتها، وباقتطاع عينات لإجراء التحاليل الميكروبيولوجية والفيزيوكيميائية، للتأكد من مدى مطابقتها، والقيام بخرجات ميدانية رفقة الدرك الوطني وكذا الأمن الوطني عبر إقليم الولاية وكذلك القيام بخرجات ميدانية ضمن الفرق المختلطة وإنجاز الحصائل الشهرية والأسبوعية وكذا نصف أسبوعية ومتابعة شكاوى المواطنين وأخذها بعين الاعتبار.

ومن مهامها أيضا دراسة الملفات الخاصة بالرخصة المسبقة للإنتاج والاستيراد والتوضيب والمواد السامة و مواد التجميل، ودراسة ملفات خاصة بفتح مخابر التحاليل والجودة، ودراسة ملفات خاصة بتعيين إطار للقيام بإجراءات مطابقة المنتجات المستوردة ومتابعة ملفات الجمعيات الناشئة في إقليم الولاية، والخاصة بحماية المستهلك والقيام ببرمجة حملات تحسيسية وتوعوية في مختلف المواضيع الموجهة للمستهلكين المتعاملين الاقتصاديين، وبرمجة ورشات، وكذا أيام دراسية في مختلف المواضيع، ومتابعة الملفات الخاصة بإعادة مطابقة المنتجات المستوردة ومتابعة الملفات الخاصة بمراقبة وتحسيس مسؤولي مراكز الإطعام للأطوار الثلاثة والتابعة للمؤسسات التربوية، ومن القوانين التي تستند إليها للقيام بمهامها، القانون رقم 03-09، المؤرخ في 25 فيفري 2009، المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، والأمر رقم 03-06 المؤرخ في 19 جويلية 2003، والمتعلق بالعلامات والمرسوم التنفيذي رقم 90-39 المؤرخ في 30 جانفي 1990، المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش، المرسوم التنفيذي رقم 12-203 المتعلق بالقواعد المطبقة في مجال الأمن والمرسوم التنفيذي رقم 13-378 المؤرخ في 9 نوفمبر 2013، الذي يحدد الشروط والكيفيات المتعلقة بإعلام المستهلك. وتضم ثلاث مكاتب، مكتب مراقبة المنتجات الصناعية والخدمات ومكتب مراقبة المنتجات الغذائية، مكتب ترقية الجودة والعلاقات مع الحركة الجمعوية.²

¹ - مقابلة شخصية مع السيد محمد أمين محفوظ، رئيس مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية، مرجع سابق ذكره، بتاريخ 09 أفريل 2023 على الساعة 9:25.

² - مقابلة شخصية مع السيد محمد أمين محفوظ، رئيس مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية، مرجع سابق ذكره، بتاريخ 23 أفريل 2023 على الساعة 13:00.

الفرع الرابع: مصلحة المنازعات والشؤون القانونية

ومن مهامها استقبال المحاضر الخاصة بقمع الغش، ويتم مراجعتها من طرف الأعوان، ويتم تسجيلها في سجل خاص بتسجيل المحاضر، ويتم إعداد جداول إرسال المحاضر وهذا لكل محكمة، وإصدار قرارات توقيف نشاط محلات تجارية، وتعمل وفقا لقوانين من بينها، وتضم هذه المصلحة ثلاث مكاتب، مكتب منازعات الممارسات التجارية، ومكتب منازعات قمع الغش، ومكتب الشؤون القانونية والتحصيل.

ومن مهامها أيضا الرد على إرساليات السادة وكلاء الجمهورية لدى محاكم اختصاص المجلس القضائي وطرح الإشكاليات القانونية المتعلقة أساسا بمهام الرقابة وتطبيق القوانين المتعلقة بالرقابة الاقتصادية في مجال القواعد المطبوعة على الممارسات التجارية، وكذا شروط ممارسة الأنشطة التجارية، وذلك ضمن مراسلات موجهة إلى المديرية الجهوية والوزارة والرد على استشارات أعوان الرقابة بخصوص أساليب وشكليات إعداد ملفات المنازعات المتعلقة بالممارسات التجارية، وكذا شروط ممارسة الأنشطة التجارية من جهة، وتكييف الأفعال وتطبيق النصوص القانونية من جهة أخرى، وجمع بيانات متعلقة بعدد الأحكام القضائية والأحكام الجزائية، والقرارات القضائية وإعدادها في شكل حصيلة ثلاثية وسداسية، ومتابعة سير الدعاوي القضائية المقامة ضد المديرية بجميع إجراءاتها عبر مراحل التقاضي مع تمكين هذا الأخير من الوثائق بخصوصها.¹

الفرع الخامس: مصلحة الإدارة والوسائل

من مهامها ما يلي:

- ✓ متابعة المسار المهني للموظفين، وذلك من خلال:
- الترقية بمختلف أنواعها (على أساس الشهادة، الترقية الاختيارية، الامتحان المهني)
- الترقية في الدرجات، وذلك من خلال تشكيل لجنة متساوية الأعضاء للمتابعة والمصادقة على الترقية.
- ✓ متابعة الحضور اليومي للموظفين، وذلك من خلال تسيير أوراق الحضور وتحرير مقررات الخصم، أو العطل المرضية في حالة الغياب.
- ✓ إنشاء ودراسة المخطط السنوي للتسيير الخاصة بالتوظيف والترقية وعرضه على مصالح الوظيفة العمومية، من أجل المصادقة عليه.

¹ - مقابلة شخصية مع السيد محمد أمين محفوظ، رئيس مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية، مرجع سابق ذكره، بتاريخ 30 أبريل 2023 على الساعة 13:00.

✓ إنشاء ودراسة مخطط التكوين الخاص بالموظفين ومتابعة الدورات التكوينية للموظفين سواء لتحسين المستوى أو التكوين التحضيري.

✓ إنشاء مسابقات التوظيف الخارجي والداخلي.

✓ متابعة ملفات الموظفين من التنصيب إلى غاية التقاعد.

تستند في مهامها إلى الأمر رقم 06-03 المؤرخ في 15 جويلية 2006 والذي يتضمن القانون الأساسي العام للوظيفة العمومية.

وتضم هذه المصلحة ثلاثة مكاتب، مكتب المستخدمين والتكوين، مكتب المحاسبة والميزانية والوسائل، مكتب الإعلام الآلي والوثائق والأرشيف.¹

الفرع السادس: الملحقات الإدارية

لدى مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس أربع مفتشيات تتمثل في:

- المفتشية الإقليمية للتجارة لدائرة بودواو؛

- المفتشية الإقليمية للتجارة لدائرة دلس؛

- المفتشية الإقليمية لدائرة برج منايل؛

- المفتشية الإقليمية للتجارة لدائرة خميس الخشنة.

وكذلك لدى مديرية التجارة وترقية الصادرات ثلاث مفتشيات لمراقبة الجودة وقمع الغش عند الحدود تتمثل في:

- مفتشية الحدود على مستوى المنطقة تحت الجمركة لخميس الخشنة؛

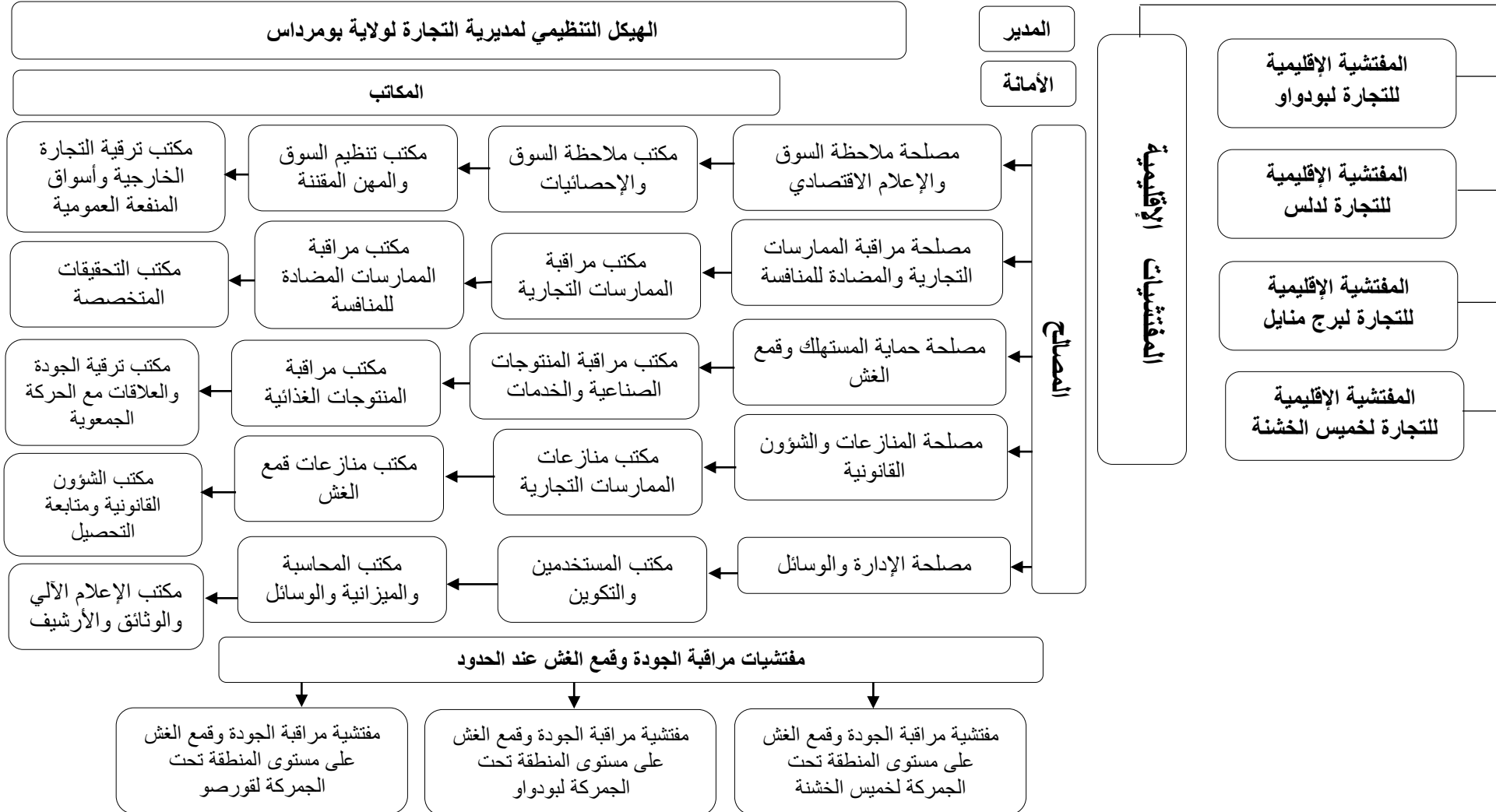
- مفتشية الحدود على مستوى المنطقة تحت الجمركة لبودواو؛

- مفتشية الحدود على مستوى المنطقة تحت الجمركة لقورصو.²

¹ - مقابلة شخصية مع السيد محمد أمين محفوظ، رئيس مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية، مرجع سابق ذكره، بتاريخ 9 ماي 2023 على الساعة 13:00.

² - قرار وزاري مؤرخ في 13 نوفمبر 2011 يتضمن إنشاء مفتشيات لمراقبة الجودة وقمع الغش على مستوى الحدود البرية والبحرية والجوية تحت الجمركة الجريدة الرسمية العدد 24 الصادرة بتاريخ 25 أبريل 2012.

الشكل رقم (03): الهيكل التنظيمي لمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس



المصدر: المرجع السابق www.dcwboumerdes.dz

المطلب الثالث: التعريف بمكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية

هو مكتب من مكاتب مصلحة ملاحظة السوق والإعلام الاقتصادي يتخصص بمتابعة ملفات التجارة الخارجية على مستوى إقليم ولاية بومرداس بالإضافة الى ذلك فإنه يقوم بعملية ترقية الصادرات خارج إطار المحروقات ومن مهامه متابعة ملفات الاستيراد الخاصة بالمتعاملين الاقتصاديين الناشطين باستيراد المواد الأولية والبضائع الموجهة لإعادة البيع على الحالة ومتابعة عملية التصدير والاكتتاب في دفاتر الشروط بالنسبة للمنتجات المصدرة الخاضعة للرخص السابقة، بالإضافة إلى إعداد تقارير وإحصائيات خاصة بملف التجارة الخارجية وتحديد المنتجات (السلع والخدمات) القابلة للتصدير وكذا تنظيم صالونات متخصصة في مجال الصادرات والقيام بأيام إعلامية للمتعاملين الاقتصاديين الناشطين في مجال الاستيراد والتصدير لتذليل الصعوبات والعراقيل الطارئة في هاته الشعبة، وكذلك بالإضافة الى توجيه المتعاملين الاقتصاديين إلى الوكالات المتخصصة في مجال التجارة الخارجية مثل: ALGEX - CAGEX وهذا ضمن مجال المرافقة الدائمة للمتعاملين الاقتصاديين المحليين المنتجين المصدرين.¹

¹ - مقابلة شخصية مع السيد محمد أمين محفوظ، رئيس مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية، مرجع سابق نكره، بتاريخ 24 ماي 2023 على الساعة 13:00.

المبحث الثاني: دور مديرية التجارة في ترقية الصادرات

تعزيز جهود مديرية التجارة في ترقية الصادرات عن طريق توفير التسهيلات وتحفيز النشاط التجاري وتمكين الشركات من الوصول إلى الأسواق العالمية وتحقيق المزيد من الفرص التجارية، لهذا سنتطرق في هذا المبحث إلى مختلف التسهيلات التي تقدمها مديرية التجارة لولاية بومرداس، وخطة العمل التي تتبعها للرقى بحصيلة صادراتها.

المطلب الأول: التسهيلات الممنوحة من طرف مديرية التجارة في ترقية الصادرات

اعتمدت مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس مجموعة من التسهيلات في عملية التصدير نذكر منها التسهيلات التالية:

❖ في مجال النقل: تعمل مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس في إطار المرافقة والتسهيلات الممنوحة للمتعاملين الاقتصاديين المصدرين وبرنامج عمل الحكومة على عمل تقديم التسهيلات في مجال النقل وذلك من خلال الربط بين المتعاملين الاقتصاديين المصدرين وكذا الناقلين المتعاقدين مع وزارة التجارة في ظل الاتفاقيات المبرمة سواء النقل البري، البحري، الجوي، وذلك تطبيقاً للقرار الوزاري المشترك الصادر في الجريدة الرسمية رقم 82 المؤرخة بـ: 07 ديسمبر 2022 الذي ينص على إمكانية المتعامل دفع قسط مقداره 50% من تكاليف النقل الخاصة بعملية التصدير وقيام مؤسسة النقل المتعاقدة مع وزارة التجارة وترقية الصادرات بعملية استرداد 50% المتبقية من تكاليف النقل هذا ما من شأنه تشجيع المتعاملين الاقتصاديين المصدرين على القيام بعملية التصدير (انظر الملحق رقم 01).

- ❖ منح امتيازات بالنسبة للشركات المنتجة سواً مؤسسات (شخص معنوي) أو أفراد (شخص طبيعي).
- ❖ إمكانية القيام بعملية التصدير دون الحاجة إلى التسجيل في السجل التجاري برمز نشاط التصدير وهذا ما سهل للمتعامل الاقتصادي القيام بعملية التصدير بأقل تكلفة وفي مدة قصيرة.
- ❖ استحداث سجل تجاري برمز نشاط مؤسسة تصدير (703.101) وهذا ما يتيح للمصدرين القيام بعمليات الشراء لدى جميع المؤسسات المنتجة وكذا بائعي الجملة والقيام بعمليات التصدير ماعدا البضائع والمواد الخاضعة للتنظيم وهذا ما يستوجب حصول المصدر على رخص ممنوحة من المصالح المعنية لإكمال عملية التصدير.
- ❖ الرقمنة: إمكانية المتعامل الاقتصادي المصدر استخراج شهادة المنشأ الخاصة بالبضاعة محل التصدير عبر المنصة الالكترونية المتاحة لدى غرفة التجارة والصناعة (الساحل) دون الحاجة إلى التقدم إلى المصالح المركزية للغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI، وهذا ما من شأنه الاقتصاد في الوقت.

- ❖ التسهيلات في مجال الوثائق المقدمة لمصالح التجارة عند القيام بعمليات التصدير وإمكانية استكمال الوثائق الناقصة في حالة المواد سريعة التلف.
- ❖ وضع بوابة إلكترونية لفائدة المصدرين تمكنهم من تحميل الوثائق الضرورية للقيام بعمليات التصدير خاصة دفاتر الشروط بالنسبة للمواد والبضائع الخاضعة للاكتتاب في هذا النوع من الدفاتر.
- ❖ تأشير على رخص التصدير على مستوى المصالح الخارجية لهيئات وزارة التجارة وترقية الصادرات دون الحاجة الى التنقل الى المصالح المركزية للوزارة.
- ❖ رفع العراقيل التي تواجه المصدر مع المصالح الخارجية الأخرى التي تدخل ضمن عملية التصدير: (مفتشيات اقسام الجمارك، مصالح الضرائب، المؤسسات المالية "البنوك") ومحاولة رفع هذه العراقيل.
- ❖ إمكانية إحلال بطاقة الفلاح أو بطاقة الحرفي مكان السجل التجاري وإمكانية تصدير بهذه الوثيقة التي تحل محل السجل التجاري وهذا ما من شأنه تشجيع الفلاحين والحرفيين وإعطاءهم دفعة نوعية للقيام بعمليات التصدير للمنتجات والبضائع المنتجة.
- ❖ إعطاء إحصائيات ومعلومات متعلقة بالمنتجات محل استهلاك من طرف الدول الأخرى وهذا ما يتيح للمتعاملين الاقتصاديين المصدرين استهداف السوق الخارجي.

المطلب الثاني: خطة العمل الخاصة بمديرية التجارة في الرقي بالصادرات

تعمل مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس على إعداد خطط عمل تتبثق من الاستراتيجية الوطنية للتصدير التي أقرتها الحكومة وذلك برفع قيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث عرفت الصادرات ارتفاعا محسوسا مقارنة بالسنوات الفارطة حيث قدرت سنة 2021 ما يناهز 5 ملايين دولار وارتفعت سنة 2022 الى ما يقارب 7 ملايين دولار أي زيادة قدرها 2 مليار دولار، وتعكف الحكومة على رفع هذه القيمة الى ما يقارب 13 مليار دولار سنة 2023 وهذا ما يعد تحدي بالنسبة للمصدرين، ولبلوغ هذا المبلغ ارتأت مديرية التجارة لولاية بومرداس إلى القيام بما يلي:

أولاً- المرافقة: تقوم مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس ممثلة في مكتبها الخاص لترقية التجارة الخارجية بتنظيم الأسواق العمومية بمرافقة المتعاملين الاقتصاديين الناشطين في مجال الإنتاج الذين يحوزون على قدرات إنتاجية تمكنهم من القيام بعملية التصدير وكذا المصدرين سواء أفراد طبيعيين أو معنويين وذلك من خلال إعطائهم المعلومات والاحصائيات الخاصة بتلك الدول المستهدفة وهذا بالتنسيق مع الوكالة ALGEX.

ثانياً- تنظيم أيام تحسيسية لفائدة المتعاملين الاقتصاديين المصدرين وهذا عن طريق: شرح مضامين وتنظيمات والقوانين سارية المفعول الخاصة بقطاع نشاط التصدير بالإضافة الى توزيع مطويات وكتيبات تشرح العملية التصديرية ودور كل هيئة مرافقة في ذلك.

ثالثاً- انشاء لجنة ولائية لمرافقة ودعم المصدرين وهذا في سنة 2021 طبقا للتعليمات الإدارية المركزية لوزارة التجارة وترقية الصادرات بالتنسيق مع القطاعات الوزارية الأخرى وهي تتطوي تحت رئاسة مديرية التجارة وترقية الصادرات وإشراف السيد والي الولاية مكونة من عدة إدارات وهيئات فاعلة في مجال التصدير مثل:

- مفتشية اقسام الجمارك.
- مديرية الصناعة؛
- مديرية الضرائب؛
- مديرية المصالح الفلاحية؛
- مديرية الطاقة المناجم؛
- مديرية السياحة والصناعة التقليدية؛
- مديرية النقل؛
- الغرفة الولائية للتجارة والصناعة؛
- الغرفة الفلاحية؛

○ غرفة الصناعة التقليدية والحرف؛

○ المؤسسات المالية؛

○ بالإضافة إلى اشراك الجمعيات المهنية الخاصة بالتجار الحرفيين والفلاحين.

وتتكفل اللجنة بالمهام التالية:

- العمل على إرساء ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين ودعمهم ومرافقتهم الفعلية، العملياتية والميدانية.
- تحديد الانشغالات والصعوبات التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين خلال عملية التصدير خصوصا تلك المتعلقة بإجراءات الجمركة والعراقيل اللوجستكية.
- معالجة العراقيل التي تواجه المصدرين من قبل مصالح المديريات الولائية.
- متابعة عمليات التصدير وإحصائها.
- إعداد تقارير ورفعها للجهات الوصية.
- رابعا- العمل على إعداد برامج تكوينية لفائدة المصدرين وذلك بالتنسيق مع غرفة التجارة والصناعة وهذا طيلة أيام السنة خاصة بالنسبة للمنتجات التي تعرف رواجاً في الأسواق الخارجية والتي تمتلك ولاية بومرداس ميزة تنافسية وقدرة إنتاجية هامة.
- خامسا- تبسيط الإجراءات الإدارية وتذليلها أمام المتعاملين الاقتصاديين المصدرين بهدف خلق دافعية وحوافز معنوية تمكنهم من الاستمرار في نشاطهم.

المطلب الثالث: حصيلة عملية التصدير في ولاية بومرداس

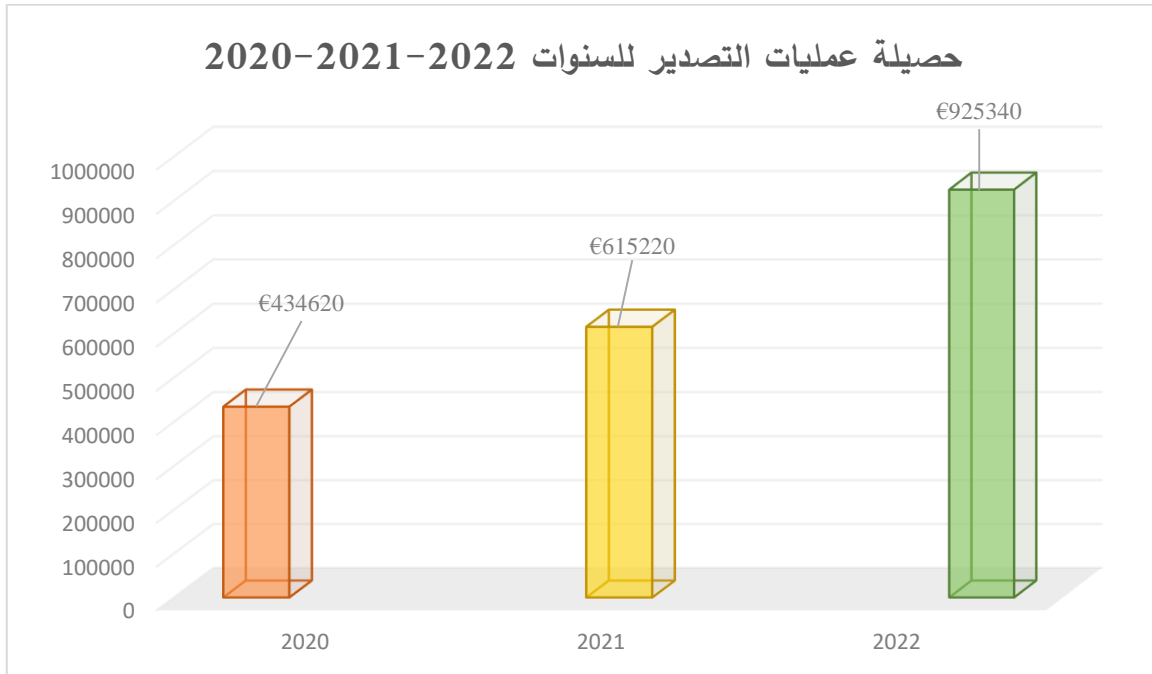
يمثل الجدول التالي حصيلة التصدير في ولاية بومرداس لـ 3 سنوات الأخيرة.

الجدول رقم (03): حصيلة التصدير في ولاية بومرداس خلال سنوات 2020-2021-2022

السنوات	2020	2021	2022
المبالغ (القيمة بالأورو)	€434620	€615220	€925340

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق مقدمة من طرف مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية لسنة 2023.

الشكل رقم (04): حصيلة التصدير في ولاية بومرداس خلال سنوات 2020-2021-2022



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق مقدمة من طرف مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية لسنة 2023.

التعليق:

من خلال الجدول نلاحظ ان حصيلة عملية التصدير خلال الثلاث سنوات الأخيرة في تزايد مستمر، حيث نلاحظ أن نسبة التصدير خارج المحروقات لولاية بومرداس من سنة 2020 إلى غاية 2021 بلغت 41.55% ومن سنة 2021 إلى غاية 2022 بلغت 50.40% وبلغ الفرق بين الفترة 2020 و 2022 8.5% وهذا راجع إلى الخطة المنتهجة من طرف مديرية التجارة وترقية الصادرات للرقى بصادرات الولاية وتشجيع المتعاملين الاقتصاديين على عملية الإنتاج والتصدير، بالإضافة إلى التسهيلات الجمركية والضريبية واللوجيستكية المقدمة من طرف الدولة للمؤسسات، هذا ما من شأنه الدفع بعجلة الإنتاج والرقى بالصادرات.

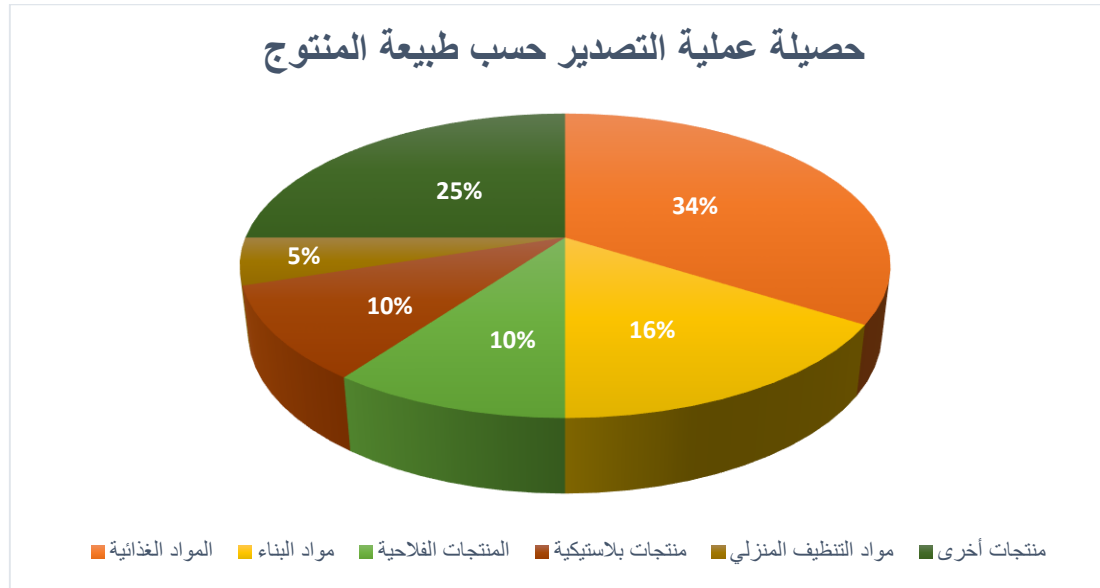
الفصل الثاني: دراسة ميدانية بمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس

الجدول رقم (04): حصيلة عملية التصدير حسب طبيعة المنتج

المنتجات	المواد الغذائية: (العجائن، المشروبات الغازية والغير غازية، الطماطم المصبرة، البسكطة والحلويات)	مواد البناء: (السيراميك، الجبس، الطلاء)	المنتجات الفلاحية: (الخضر والفواكه)	منتجات بلاستيكية: (أدوات منزلية، مواد التغليف)	مواد التنظيف المنزلي	منتجات أخرى: (جلود، نص مصنعة، لوحات الترقيم)
المبالغ	€314615.6	€1480544	€92534	€92534	€46267	€231335
النسبة %	%34	%16	%10	%10	%5	%25

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق مقدمة من طرف مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية لسنة 2023.

الشكل رقم (05): حصيلة عملية التصدير حسب طبيعة المنتج



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق مقدمة من طرف مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية لسنة 2023.

التعليق:

من خلال الجدول نلاحظ المنتجات من المواد الغذائية هي التي تحظى بنسبة أكبر في عملية التصدير لبلوغها نسبة 34% في سنة 2022 وهذا راجع إلى التواجد المكثف لوحدات الإنتاج المتخصصة في نشاط المواد الغذائية بالجهة الغربية من مناطق النشاطات والمناطق الصناعية، وكذا طلب البلدان على هذا النوع من المنتجات خاصة البلدان التي تتواجد فيها الجالية الجزائرية بنسبة أكبر.

وتليها في المرتبة الثانية على الصعيد المحلي والوطني مواد البناء المتمثلة في (السيراميك، الجبس، الطلاء)، وهذا نظرا لتواجد عدد معتبر من وحدات الإنتاج المتخصصة في هذا النوع من النشاط، ما أدى إلى بلوغ نسبة 16% من إجمالي عملية التصدير بالولاية.

كما نلاحظ تساوي في نسب التصدير لكل من المنتجات الفلاحية والمنتجات والمواد المصنعة أساسا من البلاستيك بنسبة تعادل 10% لكل منهما.

وتليها في المرتبة الأخيرة مواد التنظيف المنزلي بنسبة تقدر بـ 5% من إجمالي عملية التصدير، وهذه النسبة تعد نسبة معتبرة مقارنة بوجود وحدتين فقط متخصصتين في إنتاج وتصدير هذه المواد.

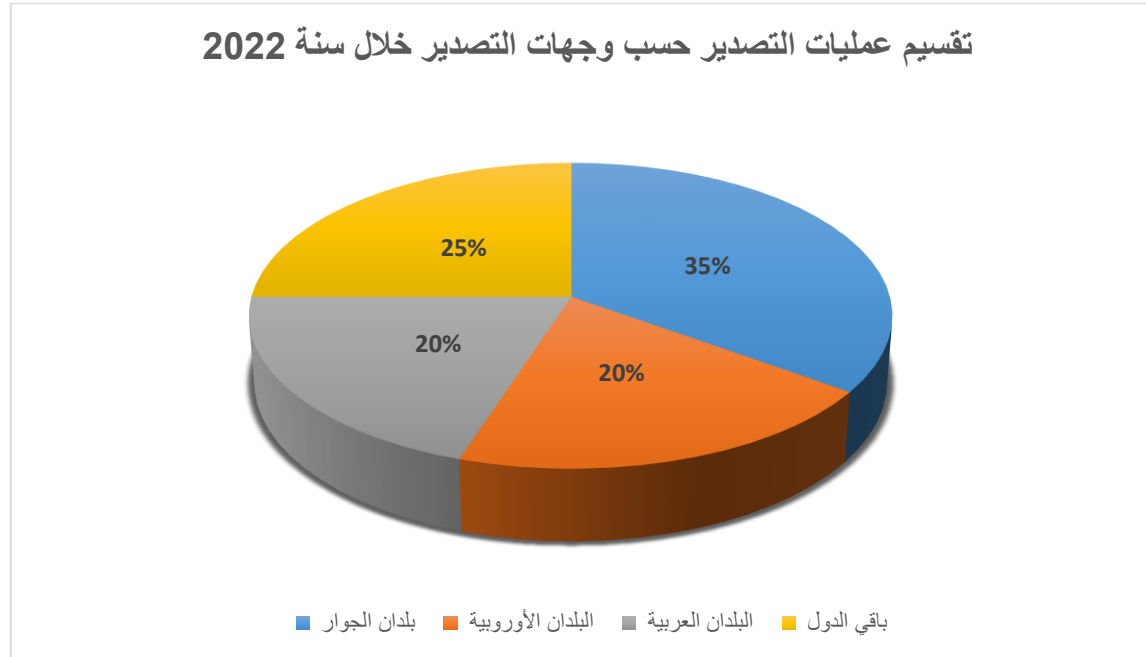
الفصل الثاني: دراسة ميدانية بمديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس

الجدول رقم (05): تقسيم عمليات التصدير حسب وجهات التصدير خلال سنة 2022

البلدان	بلدان الجوار (تونس، ليبيا، النيجر، موريتانيا، مالي)	البلدان الأوروبية (فرنسا، البرتغال، المملكة المتحدة)	البلدان العربية (قطر، المملكة العربية السعودية، العراق، الأردن)	باقي الدول (الدول الإفريقية، دول أمريكا الشمالية، والدول الآسيوية)
المبالغ	€323869	€185068	€185068	€231335
النسبة %	%35	%20	%20	%25

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على وثائق مقدمة من طرف مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية لسنة 2023.

الشكل رقم (06): تقسيم عمليات التصدير حسب وجهات التصدير خلال سنة 2022



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الوثائق المقدمة من طرف مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية لسنة 2023.

التعليق:

من خلال الجدول نلاحظ نسبة عملية التصدير لبلدان الجوار بلغت 35% وهي أكبر نسبة مقارنة بالبلدان الأوروبية والبلدان العربية التي كانت نسبتهم 20% وهذا راجع لامتداد التاريخي والجغرافي والعادات والتقاليد لشعوب المناطق بالإضافة إلى سهولة دخول وخروج السلع بين بلدان الجوار والتسهيلات المقدمة من طرف الدولة في إطار الاتفاقيات التجارية الثنائية المبرمة بين الجزائر والجمهورية التونسية ونلاحظ أيضا نقص طفيف في عملية التصدير بالنسبة للبلدان الأوروبية والعربية نظرا لارتفاع تكاليف النقل وكذا تغير النمط الاستهلاكي للأفراد لهاته الدول واستقطاب تلك الدول لمنتجات من دول أخرى.

المبحث الثالث: دراسة حالة لبعض مشاريع التصدير على مستوى إقليم الولاية

سنقوم في هذا المبحث بدراسة حالة لمشروعين من طرف متعاملين اقتصاديين ناشطين في مجال التصدير على مستوى إقليم ولاية بومرداس، مع التطرق إلى مختلف العراقيل التي تواجه كلا المشروعين واقتراح بعض الحلول لتقاديها.

المطلب الأول: مشروع تصدير بقايا الفلين لمؤسسة EURL Joli New

سنتناول في هذا المطلب مشروع عملية تصدير لبقايا الفلين الموجه لدولة البرتغال من طرف مؤسسة EURL Joli New الناشطة في مجال التصدير على مستوى إقليم ولاية بومرداس.

الفرع الأول: التعريف بالمؤسسة

هي مؤسسة ناشطة في مجال التصدير، تعود سنة إنشائها إلى 2002، تقع في إقليم بلدية خميس الخشنة ولاية بومرداس، تحوز على عمالة تقدر بـ 12 عامل، لديها وحدة إنتاج متمثلة في تحويل بقايا الفلين إلى حبيبات الفلين وتوضيبه بغرض التصدير، من مهامها خلق قيمة مضافة للمنتجات المحولة من طرف المؤسسة وكذا زيادة أرباحها عن طريق تصدير المنتجات للخارج، بالزيادة إلى تقييم بقايا الفلين.

الفرع الثاني: أهداف المؤسسة

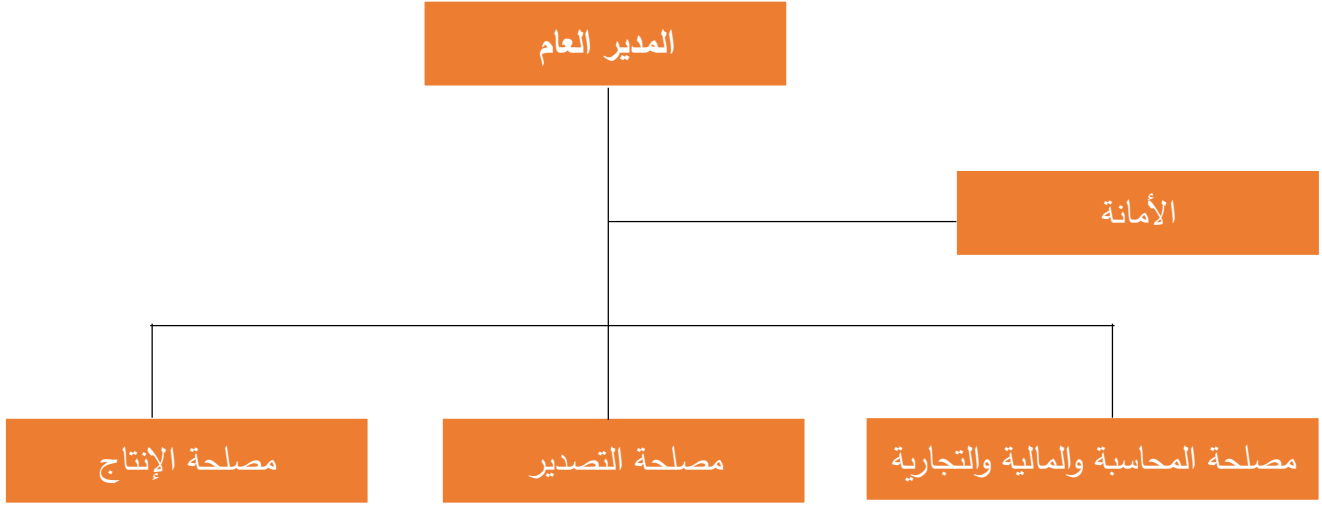
تتمثل أهداف مؤسسة EURL Joli New في:

- الولوج للأسواق الخارجية.
- تحقيق الربح بأقل تكلفة ممكنة.
- اكتساب خبرات ومهارات في مجال التصدير.
- توظيف عوامل الإنتاج بشكل فعال.
- المشاركة في المنافسة ضمن السوق: أي أن تستطيع المؤسسة منافسة المؤسسات الأخرى والمشاركة لها في مجال العمل من حيث الأسعار ونوعية وكمية المنتجات وطريقة الدفع وغيرها من المجالات الأخرى.

الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي للمؤسسة

الشكل التالي يوضح الهيكل التنظيمي لمؤسسة EURL Joli New:

الشكل رقم (07): الهيكل التنظيمي للمؤسسة EURL Joli New



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على وثائق مقدمة من طرف المؤسسة لسنة 2023.

- **المدير العام:** هو الذي يمثل الركيزة الأساسية للمؤسسة الذي يقوم بإعداد الاستراتيجية العامة لها، وإعداد السياسات العامة والخطط لتحقيق أهداف المؤسسة على المدى القصير، المتوسط والطويل.
- **الأمانة:** هي التي تنظم وترتب ملفات المدير العام، تستقبل الاتصالات الموجهة للمدير وتم تحويلها له، تقوم بتسجيل وتصنيف المراسلات الصادرة والواردة من المؤسسة وكذا إعلام المدير بطلبات المقابلة والزيارات.
- **مصحة المحاسبة والمالية والتجارية:** نظرا لصغر حجم المؤسسة قامت هذه الأخيرة بعملية إدماج لمصحة المحاسبة والمالية مع المصحة التجارية، حيث تقوم هذه المصحة بإعداد فواتير وفرضيات واستصدار الفواتير المبدئية وفواتير البيع.
- **مصحة التصدير:** تقوم بدراسة الأسواق المستهدفة، وإعداد الطلبات التي يقوم المتعاملين الاقتصاديين الأجانب بطلبها من المؤسسة بالإضافة على القيام بالمفاوضات الخاصة بعمليات البيع.
- **مصحة الإنتاج:** تقوم هذه المصحة بتحضير المنتجات محل التصدير وذلك عن طريق العمال المكلفين بذلك، والعمل على الحفاظ على جودة ونوعية المنتج المصدر.

الفرع الرابع: نشاط المؤسسة (تصدير بقايا الفلين)

من خلال هذه العملية سنعرض أهم النقاط والمراحل الواجب اتباعها لإتمام العملية التصديرية لأنها تعد من عمليات التصدير الخاضعة لدفاتر الشروط وفق ما ينص عليه احكام المرسوم التنفيذي (07-105) المحدد لشروط تصدير بعض البضائع والمواد الصادرة في تاريخ 2007/04/02:

أولاً- يقوم المتعامل الاقتصادي بالتقدم لدى المصلحة الولائية للتجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس بهدف تأشير دفتر الأعباء (انظر الملحق رقم 02) الخاص بتصدير "بقايا الفلين" وتقديم مجموعة من الوثائق المحددة قانوناً في نص أحكام المرسوم التنفيذي السابق الذكر مثل: (نسخة من السجل التجاري - نسخة من رقم التعريف الجبائي - طلب تأشير على دفتر الأعباء موجه للسيد المدر الولائي للتجارة - بطاقة المعلومات المملوءة والمؤشرة من طرف مسير الشركة المصدرة). (انظر الملحق رقم 03)

ثانياً- يقوم المدير الولائي للتجارة وترقية الصادرات من خلال أعوان الرقابة بعملية التأكد من المعلومات والتصريحات المقدمة من طرف المصدر وذلك للقيام بعملية المصادرة وعند مطابقة المعلومات المقدمة ومحاضر المعاينة المنجزة من طرف الأعوان المؤهلين بالتجارة يقوم المدير الولائي بالتأشير على دفتر الأعباء.

ثالثاً- تقوم مصالح التجارة (مكتب ترقية التجارة الخارجية) بإرسال نسخة من دفاتر الأعباء المؤشر إلى المصالح المركزية لوزارة التجارة وذلك من أجل متابعة العملية التصديرية مع الأطراف الفاعلة في العملية.

رابعاً- يقوم المتعامل الاقتصادي بتقديم نسخ من دفاتر الشروط المؤشرة (انظر الملحق رقم 04) للمصالح المؤهلة مثل: (مصلحة الجمارك - المؤسسات المالية "البنوك")

خامساً- يقوم المتعامل الاقتصادي عند حصوله على دفتر الأعباء بطلب رخصة التصدير (انظر الملحق رقم 05) وذلك لإتمام عملية التصدير حسب الحالة التي سيتم دراستها نجد قيام المتعامل بتصدير:

- نوع المنتج: بقايا الفلين 16/4.
- بند التعريف الجمركية: 4501901000.
- الكمية الاجمالية المصدرة: 36000 كلغ.
- سعر الكيلوغرام الواحد: 0.5 أورو/كلغ.
- القيمة الإجمالية بالدينار الجزائري: 4788000,00 دج.
- القيمة الإجمالية بالعملة الصعبة: 18000 أورو.
- بالنسبة للحقوق الجمركية فإن المتعامل الاقتصادي معفى من دفع كل الرسوم والحقوق الجمركية وهذا باعتبارها تعتبر من المزايا والمحفزات التي قدمتها الحكومة الجزائرية عبر هيئاتها لصالح المصدرين.

- وجهة التصدير: دولة البرتغال.

سادسا- بعد إبرام المصدر لعقد التصدير مع الزبون (المشتري) يقوم هذا الأخير بالقيام بطلبية شراء وهذا ما يترتب عليه إبرام عقد بيع ممضي من الطرفين.

سابعا- يقوم المدير الولائي للتجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس بالتأشير على رخصة التصدير الخاصة بالعملية وهذا بعد التحقق من صحة فواتير الشراء الخاصة بالمواد والبضائع محل التصدير (بقايا الغلين) المقنتيات من المصالح المحلية للغابات.

ثامنا- قيام المتعامل الاقتصادي بعمليات التوطين فاتورة السلع محل التصدير وذلك عن طريق بنك عمومي أو خاص يملك المصدر فيه حساب بنكي.

تاسعا- قيام مصالح الجمارك بعملية مراقبة البضاعة محل التصدير لدى مخازن المؤسسة أو في الموانئ الجافة أو المستودعات تحت الجمركة للسماح بإتمام عملية التصدير في آجالها المحددة واستقاء جميع الإجراءات الخاصة بعملية التصدير.

وبعد كل هذه العمليات التي تم التطرق إليها، يقوم المصدر حسب الحالة بالقيام بعملية نقل السلع محل التصدير الى مؤسسات النقل المختصة لإيصالها إلى الوجهة المحددة وانتظار عائدات التصدير.

المطلب الثاني: دراسة حالة عملية التصدير

نتطرق في هذا المطلب الى دراسة حالة لمؤسسة مصدرة ناشطة على مستوى إقليم ولاية بومرداس ونستعرض أهم خطوات عملية التصدير لمنتوج السيراميك.

➤ يقوم المتعامل الاقتصادي الناشط في مجال انتاج السيراميك والخزف الصحي بحصوله على طلبية شراء من زبون يقع في دولة رومانيا بكمية تقدر 54240 كلغ.

➤ يقوم المتعامل الاقتصادي المصدر بإعداد طلبية محل التصدير والمقدرة ب 54240 كلغ بقيمة اجمالية تبلغ 10063,88 أورو.

يمكن تفصيلها كالآتي:

- Type Floor Tiles 20+6
 - 08 palettes (sapine Marron) 691,2M²
 - 08 palettes (sapine beige) 691,2M²
 - 08 palettes (sapine gris) 691,2M²
 - 08palettes (sapine gris fonce) 691,2M²
- وعند حصول المصدر على الطلبية يقوم بإعداد فاتورة بيع لفائدة الزبون والقيام بعملية توطين الفاتورة لدى البنك الخاص به.
- يقوم المصدر بإمضاء اتفاقية مع ناقل البضائع العمومية لضمان النقل والشحن من طرف هذا الأخير الذي بدوره يقوم بنقل البضاعة محل التصدير الى الميناء وهذا بعد شحن السلع (السيراميك) في حاويات مهيئة لذلك الغرض.
- بالاستعانة بوكيل العبور الذي يقوم بإجراءات جمركية ومراقبة السلع محل التصدير وفي ذات السياق يقوم الوكيل بتقديم وثائق لمصالح الجمارك والمتمثلة فيما يلي: فاتورة البيع، شهادة المنشأ، وثيقة الشحن، بوليصة التأمين على البضاعة، نسخة من السجل التجاري، نسخة من التعريف الجبائي (NIF).
- يتم نقل البضائع من طرف مؤسسة النقل البحري وهذا بعد القيام بدفع 50% من تكاليف النقل وذلك استنادا للقرار الوزاري المشترك والمؤرخ في 2022/12/07 المحدد لقائمة النفقات المتكفل بها ونسب التعويض وشروط الاستفادة من الدعم في اطار مساهمة الدولة لترقية الصادرات.
- عند وصول السلع محل التصدير الى ميناء الزبون واستلام هذا الأخير لملف التصدير من طرف بنك الزبون الذي يقوم بدوره بعملية مخالصة لفائدة المصدر وهذا حسب العقد المبرم بينهم.
- وفي الأخير يتحصل المصدر على مبلغ السلع المصدرة من طرف بنكه.

المطلب الثالث: العراقيل التي تواجه المصدر والحلول المقترحة لتقليلها

أولاً- العراقيل التي تواجه المصدر

يواجه المصدرين عدداً معتبراً من العوائق التي تكبح نشاطهم التصديري نذكر منها ما يلي:

- الحواجز المعلوماتية التي تضم العقبات والمشكلات الخاصة بدراسة واختيار ودخول الأسواق الخارجية؛
- الحواجز الوظيفية المتمثلة في نقص الموارد المالية والبشرية، بالإضافة إلى المشكلات التي ترتبط بتسويق المنتجات في الأسواق الخارجية والخدمات اللوجستية المرافقة لها.
- العراقيل المتعلقة بالإجراءات العملية لإتمام الصفقات الدولية.
- الحواجز الحكومية التي ترتبط بسياسات التصدير.
- قلة التنسيق بين مختلف الهيئات والمتدخلين في عمليات التجارة الخارجية (البنوك، الجمارك، التأمينات، غرف التجارة... الخ).
- مشكلات العملة والتأخر في تحصيل الأموال: أحد المخاطر التي يمكن أن يواجهها المصدرون هو تأخير العملاء في الدفع وأحياناً عدم السداد، كما أنه في بعض البلدان توجد قيود للحصول على عملات أجنبية للدفع.
- تعقد وبطء إجراءات التصدير.

ثانياً- الحلول المقترحة

- على ضوء نتائج البحث يمكن تقديم بعض المقترحات التي قد تساهم في تقليل المعوقات التي تواجه المصدر خلال عملية التصدير:
- اعداد سياسة وطنية تعمل على تقليل الإجراءات البيروقراطية.
 - تفعيل الهيئات المتدخلة في مجال التصدير (البنوك، الجمارك، التأمينات...).
 - تسطير برامج تعمل على توفير الدعم التنظيمي والمساعدة المالية والمشورة والخبرة.
 - تطبيق القوانين وتفعيلها لا تركها مجرد حبر على ورق لاستفادة المصدرين الجادين من امتيازاتها.
 - تحسين وتخفيض تكلفة الخدمات اللوجستية.

خلاصة الفصل:

أثناء دراستنا للجانب التطبيقي، وذلك من خلال الدراسة الميدانية بمديرية التجارة لولاية بومرداس والتي كانت في مكتب ترقية التجارة الخارجية وتنظيم أسواق المنفعة العمومية، قمنا بتلخيص هذا الفصل بذكر كافة المهام، المعاملات والتسهيلات التي يقوم بها هذا الأخير لترقية الصادرات، حيث تطرقنا الى تقديم حصيلة عملية التصدير وهذا من أجل معرفة السوق معرفة جيدة وكيفية تنظيمه. ولقد ختمنا الفصل بالتعرف على إحدى مشاريع مؤسسة ما في شكله التطبيقي وذلك في حالة تصدير ووضعناه في مثال الذي تحصلنا على معلوماته ووثائقه من طرف المديرية.

الحاتمة العامة

الخاتمة العامة

من خلال عرض نتائج الجانب النظري لواقع التجارة الخارجية والتصدير في الجزائر والهيئات الداعمة، اتضح لنا أن التجارة الخارجية مرت بعدة مراحل في تطورها كما كان لها الدور الكبير في مستويات التقدم لكثير من الدول الكبرى.

توصلت الدراسة إلى إبراز أهمية الدور الذي تلعبه الصادرات ومدى تأثيرها على التنمية الاقتصادية، حيث أكد العديد من الاقتصاديين على أن الصادرات تعتبر من أهم محركات النمو الاقتصادي لهذا السبب راحت العديد من الدول تعمل على قدرتها التصديرية، والرفع منها ومحاولة البحث عن أنجع الطرق التي تمكنها من اختراق الأسواق الدولية وهو الشيء الذي اعطى أهمية لدراسة هذا الموضوع.

فمن هذا المنطلق عملت الجزائر على تنمية صادراتها والتي تعد جزءا هاما من الاقتصاد الوطني، وتشكل فرصة لتعزيز التنمية وتوسيع قاعدة الاقتصاد المحلي مثل تبني سياسات حكومية تشجع التنويع الاقتصادي وتعزز تطوير منتجات ذات قيمة مضافة عالية وتعزيز التكنولوجيا والابتكار في القطاعات المختلفة وهذا ما يتطلب جهودا مستمرة وتعاوننا فعالا بين الحكومة والقطاع الخاص والهيئات الداعمة والتي تلعب دورا حاسما في تعزيز صادرات البلد وتوفير الدعم والمساندة المطلوبة للمصدرين المحليين.

❖ اختبار صحة الفرضيات:

الفرضية الأولى: التجارة الخارجية هي الشريان الأساسي الذي يربط الدول ببعضها، حيث تساهم السياسة التجارية بشكل كبير في تحقيق الربحية.

بعد الدراسة توصلنا إلى أن الفرضية الأولى صحيحة حيث تبين لنا أن التجارة الخارجية هي عبارة عن مجموعة من النشاطات التي تعتمد على تداول المنتجات بين دولة معينة ودول أخرى، فهي تبادل الخدمات ورؤوس الأموال والسلع عن طريق الحدود الدولية والإقليمية، أما بالنسبة للسياسة التجارية فإن أي تغيير يطرأ في قيمة الربحية سوف يؤثر إيجابا أو سلبا على فعاليتها.

الفرضية الثانية: تعرض قطاع التصدير إلى عدة عراقيل من القطاع الصناعي والإنتاجي.

بعد الدراسة توصلنا إلى أن الفرضية الثانية صحيحة نظرا إلى أن هذين القطاعين هما الأساسيين لأي دولة تطمح لزيادة صادرات بلادها وكذا توسيع قطاع الصادرات.

الفرضية الثالثة: ساهمت الدولة في خلق هياكل وهيئات من أجل ترقية صادراتها.

بعد الدراسة توصلنا إلى أن الفرضية الثالثة صحيحة وذلك باتخاذ السلطات العمومية عدة إجراءات وتدابير محفزة من مختلف الميادين والمجالات وتهدف من خلالها إلى تنمية وتنويع الصادرات (تنويع المنتجات، الوجيهات، تطوير القطاع الخاص).

الخاتمة العامة

الفرضية الرابعة: من بين التسهيلات التي قدمتها مديرية التجارة، تسهيلات في مجال النقل والرقمنة. بعد الدراسة توصلنا إلى أن الفرضية الرابعة صحيحة وهذا نظرا لإمكانية دفع المتعامل لقسط من مقداره 50% من تكاليف النقل الخاصة بعملية التصدير وقيام مؤسسة النقل باسترداد 50% المتبقية من تكاليف النقل وهذا ما يشجع المتعامل الاقتصادي للقيام بالعملية وكذا إمكانية هذا الأخير من استخراج شهادة المنشأ الخاصة بالبضاعة محل التصدير عبر منصة إلكترونية المتاحة لدى غرفة التجارة والصناعة وذلك للاقتصاد في الوقت.

❖ نتائج الدراسة:

من خلال دراستنا النظرية والميدانية على مستوى مديرية التجارة وترقية الصادرات لولاية بومرداس، توصلنا للنتائج الآتية:

- 1- إن مختلف الدول الكبرى تعتمد على التجارة الخارجية للزيادة في نموها الاقتصادي.
- 2- تطبيق السياسات التجارية في ظل الاتفاقيات التجارية الدولية يهدف إلى التحرير الكامل للتجارة ظاهريا، أما باطنيا فتهدف كل دولة إلى الحماية التجارية لاقتصادها.
- 3- يعد التصدير من بين أبسط أشكال الدخول للأسواق الخارجية لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع الأشكال الأخرى.
- 4- من بين التسهيلات التي سعت الإدارة الجمركية إلى تحقيقها هي تسهيل عملية التبادل التجاري وبالتالي المساهمة في توفير وتخفيض التكلفة وهذا ما يوطد العلاقة بين المؤسسة والجمارك.
- 5- من خلال دراستنا لحصيلة التصدير في ولاية بومرداس في الفترة 2020-2022 يتضح لنا الجهود المبذولة من طرف مديرية التجارة لتشجيع المتعاملين الاقتصاديين على عملية الإنتاج والتصدير.
- 6- مديرية التجارة وترقية الصادرات تسعى جاهدة لتحقيق الأفضل دائما للوصول إلى مستوى المنافسة العالمية.

❖ اقتراحات وتوصيات الدراسة:

بعد النتائج المتوصل إليها يمكننا وضع الاقتراحات والتوصيات التالية:

- 1- العمل على تطوير التجارة الخارجية الجزائرية من خلال وضع استراتيجيات وطنية تشجع كافة المؤسسات في مجال التصدير.
- 2- ضرورة الاستفادة من تجارب الدول الناجحة في مجال تشجيع الصادرات.

الخاتمة العامة

- 3- العمل على انشاء مناطق حرة صناعية للتصدير .
- 4- الاعتماد على التكنولوجيا والمعلوماتية بشكل واسع في المعاملات التجارية الخارجية.
- 5- أهمية الحوافز المادية في زيادة الاعداء الوظيفي.

❖ آفاق الدراسة:

وفي الأخير ورغم الصعوبات التي واجهتنا لاستكمال هذا البحث إلا أننا حاولنا وبتوفيق من الله تعالى أن نلم بأهم جوانب البحث أمليين أن نكون قد استوفينا جوانب الدراسة، وقد تليه جملة من الأبحاث والدراسات باعتبار دراستنا مقيدة في إطار زمني ومكاني معين وهنا يمكننا طرح مجموعة من المواضيع:

- اجراء دراسة حول مساهمة مكتب ترقية التجارة الخارجية وأسواق المنفعة العمومية في ترقية الصادرات.
- دور التسهيلات الممنوحة للمصدرين في تحقيق اقتصاد وطني متنوع.
- الأهمية التي تلعبها المديرية الولائية للتجارة في حماية حقوق المصدرين.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

I. الكتب:

- 1- أحمد بديع بليح، الاقتصاد الدولي، بدون دار نشر، الإسكندرية، 1993.
- 2- إسماعيل شعباني، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومة، الجزائر، 1997.
- 3- السيد، محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2009.
- 4- إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، مبادئ الاقتصاد الدولي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، 2008.
- 5- جاسم محمد منصور، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2013.
- 6- حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002.
- 7- حسام، علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002.
- 8- خلاف عبد الجابر خلاف، القيود الجمركية وتطور التجارة الخارجية للدول الآخذة في النمو، دار الفكر العربي، بدون سنة.
- 9- رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا، 2000.
- 10- زينب حسن عوض الله، الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999.
- 11- زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للطباعة والنشر، 1998.
- 12- زينب عوض الله، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2000.
- 13- شريف علي الصوص، التجارة الدولية (الأسس والتطبيقات)، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.
- 14- شقيري، نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، ط 2، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2015.
- 15- صالح الدين نامق، التجارة الدولية والتعاون الاقتصادي الدولي، دار النهضة العربية، مصر، 1972.
- 16- عادل أحمد حشيش وآخرون، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2000.
- 17- عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، الدار الجامعية، لبنان، 1993.
- 18- عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون، بيروت، 1980.
- 19- عبد الباسط وفا، التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، مصر، 2000.
- 20- عبد العزيز، عبد الرحمان سليمان، التبادل التجاري - الأسس، العولمة والتجارة الالكترونية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004.
- 21- عطا الله على الزبون، التجارة الخارجية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2015.

قائمة المصادر والمراجع

- 22- عطا الله علي الزبون، التجارة الخارجية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، 2015.
- 23- علي بشير محمد، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات، بيروت، 1996.
- 24- فطيمة حاجي، المدخل إلى التجارة الخارجية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017.
- 25- فؤاد مصطفى محمود، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، الطبعة 3، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1993.
- 26- كامل البكري، الاقتصاد الدولي التجارة والتمويل، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2000.
- 27- محمد الناشد، التجارة الداخلية والخارجية، ماهيتها، منشورات جامعة حلب، 1977.
- 28- محمد خميس الزوكة، جغرافيا التجارة الدولية، دار المعرفة الجامعية، 2004.
- 29- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، ط1، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010.
- 30- محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001.
- 31- محمد، دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010.
- 32- محمود جاسم محمد الصيدعي، استراتيجيات التسويق (مدخل كمي وتحليلي)، الطبعة الثانية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004.
- 33- محمود، يونس وآخرون، التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2015.
- 34- مصطفى محمد عز العرب، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1988.
- 35- مصطفى محمود فؤاد، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، الطبعة الثالثة، القاهرة، 1993.
- 36- ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.
- 37- نداء، محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة اتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008.

II. مدخلات ومقالات:

- 1- أيت بن أعر الهام، تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة علوم الاقتصادية والتسيير والتجارة، العدد 32، 2015.
- 2- بلال، بوجمعة وعثمان، ملوك، تطور حجم التجارة الخارجية بالجزائر خلال الفترة 2001-2016، مجلة الحوار الفكري، العدد 11، مخبر الدراسات الأفريقية للعلوم الانسانية والاجتماعية، جامعة أدرار، أدرار، 30 ديسمبر 2016.
- 3- رضوان عبد الحميد، سياسات تنمية الصادرات وزارة التجارة الخارجية للإمارات العربية المتحدة، العدد الأول من سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، إدارة التحليل والمعلومات التجارية، 2009.

قائمة المصادر والمراجع

- 4- على توفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية كقبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية، للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات الربية وتطورات ما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 و20 ديسمبر 2009، الجمعية العربية للبحوث.
- 5- لطيفة رجب، رمضان بطوري، التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر -دراسة حالة-، مجلة الآفاق للدراسات الاقتصادية، المجلد 5، العدد 02، 2020.
- 6- ليندة بلحارث، الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج المحروقات، الملتقى الوطني حول "ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر"، جامعة ألكلي امحمد، البويرة، يومي 11 و12 مارس 2014.
- 7- وصال سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة الباحث، العدد 1، 2002.

III. القوانين والمراسيم:

- 1- المرسوم تنفيذي رقم 96-327 مؤرخ في 18 جمادي الأولى عام 1417 هـ الموافق الأول أكتوبر سنة 1996م، يتضمن إنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 58، لسنة 1996.
- 2- قانون الجمارك الجزائرية.
- 3- المرسوم التنفيذي رقم 235-96 المؤرخ في 2 جويلية 1996، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، عدد 41، صادر في 3 جوان 1996.
- 4- الأمر رقم 59-75، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، عدد 101، صادر في 19 ديسمبر 1975.
- 5- الأمر رقم 96-06 مؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير سنة 1996، يتعلق بتأمين القرض عند التصدير، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 3، 1996.
- 6- المرسوم تنفيذي رقم 174-04 مؤرخ في 12 يونيو سنة 2004، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وتنظيمها وسيرها، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 39، لسنة 2004.

IV. الأطروحات والرسائل الجامعية:

- 1- إرزيل الكاهنة، النظام القانوني لتأمين القرض عند التصدير، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2002.
- 2- الطاهر غندير وآخرون، دور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات في ترقية التجارة الخارجية (2008-2017)، مذكرة لنيل شهادة الماستر علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2018/2017.

قائمة المصادر والمراجع

- 3- العابد حسام الدين، معمير نور الدين، آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات -دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية Algex، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2022/2021.
- 4- ايزام خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2002/2001.
- 5- حامد مصطفى، شربي محمد الأمين، واقع الصادرات غير النفطية في الجزائر وسبل تطويرها دراسة حالة المنتجات الزراعية للفترة (2001-2014)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2016/2015.
- 6- زير ريان، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي -دراسة حالة الجزائر- الفترة (2014/2005)، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم التجارية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015/2014.
- 7- عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير فرع علوم التسيير جامعة الجزائر 03، 2003/2002.
- 8- عبيد فاطمة الزهراء، بلالي إيمان، سبل تشجيع الصادرات الجزائرية نحو إفريقيا في إطار التجارة الحرة (دراسة ميدانية لمديرية التجارة)، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الأكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2022/2021.
- 9- عظيم أسماء، التنمية الاقتصادية في الجزائر دراسة مقارنة قبل وبعد 1988م، مذكرة ماستر في العلوم السياسية، جامعة مولاي الطاهر، سعيدة، 2017/2016.
- 10- فاطمة الزهراء بن زايدي، دراسة تحليلية لحركة التجارة الخارجية في الجزائر من منظور الجغرافيا الاقتصادية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم التجارية جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2012/2011.
- 11- قاسمي لخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنوع الاقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2013.
- 12- ليندة بلحارث، نظام الرقابة على الصرف في ظل الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، 2003.
- 13- مسعي عبد الكريم، تنمية الصادرات خارج المحروقات -دراسة حالة الجزائر-، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير قسم العلوم التجارية، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 2010/2009.

قائمة المصادر والمراجع

V. المواقع الإلكترونية:

- 1- الموقع الإلكتروني: <https://www.commerce.gov.dz/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations-fspe>
- 2- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، ألكس، على الموقع الإلكتروني: <https://www.algex.dz/ar/>
- 3- موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية استراتيجية تنمية الصادرات منشور على الموقع: www.Tradeegypt.com/infoBank/uploads/Export/strategy.pdf
- 4- وزارة التجارة وترقية الصادرات، الصندوق الخاص بترقية الصادرات، على الموقع الإلكتروني: <https://www.commerce.gov.dz/a-fonds-special-pour-la-promotion-des-exportations-fspe>

VI. مراجع باللغة الأجنبية:

- 1- Benyahia Abderrahim, Benalouache Abdelghani, L'assurance-crédit export en Algérie, Mémoire de fin de Cycle Pour l'obtention du diplôme de Master, Sciences Commerciales, Option: Finance et Commerce International, UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA. 2015-2016.
- 2- MICHEL RAINELLI, «l'organisation mondiale du commerce», 6ème édition, édition la DECOUVERTE, PARIS, FRANCE, 2002.
- 3- Maurice Bye, Relation Economique internationale, Dalloz, Paris, 1971.

الملاحق

وزارة التجارة وترقية الصادرات

قرار وزاري مشترك مؤرخ في 13 ربيع الثاني عام 1444 الموافق 8 نوفمبر سنة 2022، يحدد قائمة النفقات المتكفل بها ونسب التعويض وشروط الاستفادة من الدعم في إطار مساهمة الدولة لترقية الصادرات.

إن وزير المالية،

ووزير التجارة وترقية الصادرات،

- بمقتضى القانون رقم 21-90 المؤرخ في 24 محرم عام 1411 الموافق 15 غشت سنة 1990 والمتعلق بالمحاسبة العمومية، المعدل،

- وبمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 22-305 المؤرخ في 11 صفر عام 1444 الموافق 8 سبتمبر سنة 2022 والمتضمن تعيين أعضاء الحكومة،

- وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 95-54 المؤرخ في 15 رمضان عام 1415 الموافق 15 فبراير سنة 1995 الذي يحدد صلاحيات وزير المالية،

- وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 02-453 المؤرخ في 17 شوال عام 1423 الموافق 21 ديسمبر سنة 2002 الذي يحدد صلاحيات وزير التجارة،

يقران ما يأتي :

المادة الأولى : يهدف هذا القرار إلى تحديد قائمة النفقات المتكفل بها ونسب التعويض وشروط الاستفادة من الدعم في إطار مساهمة الدولة لترقية الصادرات.

المادة 2 : يستفيد من الإعانة الممنوحة في إطار مساهمة الدولة لترقية الصادرات كل متعامل اقتصادي مقيم بالجزائر، ويمارس نشاط تصدير المنتجات الجزائرية و/أو يقدم خدمات تساهم في الترويج للمنتجات الجزائرية في الأسواق الخارجية.

يتم دفع مبلغ التعويض على أساس ملف يقدمه المصدّر أو من ينوب عنه، ويودع لدى المصالح التابعة لوزارة التجارة وترقية الصادرات، مرفقاً بالوثائق التبريرية اللازمة.

المادة 3 : تحدد النفقات التي يتم التكفل بها ونسب التعويض في إطار مساهمة الدولة لترقية الصادرات، كما يأتي :

1 - نفقات النقل والعبور والشحن للمنتجات الموجهة للتصدير :

• 50% من تكاليف النقل الدولي والنقل الداخلي والعبور والشحن للمنتجات الموجهة للتصدير.

2 - نفقات المشاركة في التظاهرات والمعارض والصالونات المنظمة بالخارج والمتعلقة بنشاط التصدير :

• 80% من التكاليف المدفوعة للمشاركة المدرجة في البرنامج السنوي الرسمي لمشاركة الجزائر في التظاهرات الاقتصادية بالخارج،

• 100% من التكاليف المدفوعة للمشاركة في التظاهرات التي تكتسي طابعا استثنائيا، أو تقتصر فقط على وضع شبك وحيد، بعد موافقة وزير التجارة وترقية الصادرات،

• 10% كتعويض (هامش ربح) للهيئة المكلفة بتنفيذ البرنامج الرسمي للتظاهرات الاقتصادية بالخارج،

• 50% من التكاليف المدفوعة للمشاركة في التظاهرات الاقتصادية بالخارج بصفة فردية،

• 50% كتعويض للهيئات التي يتم تكليفها بتنظيم تظاهرات اقتصادية بالخارج غير مدرجة ضمن البرنامج الرسمي، بناء على طلب المتعاملين الاقتصاديين.

3 - نفقات وضع حيز التنفيذ برامج التكوين المتخصص في مهن التصدير :

• 80% من تكاليف وضع برامج التكوين المتخصص في مهن التصدير حيز التنفيذ التي تنجزها الهيئات المتخصصة بطلب من وزير التجارة وترقية الصادرات.

4 - نفقات التنظيم والمشاركة في التظاهرات الاقتصادية الخاصة المنظمة على المستوى الوطني والمخصصة لترقية المنتوجات الجزائرية الموجهة للتصدير :

• 80% من التكاليف المترتبة على التنظيم والمشاركة في التظاهرات الاقتصادية الخاصة المنظمة على المستوى الوطني والمخصصة لترقية المنتوجات الجزائرية الموجهة للتصدير.

• 10% كتعويض (هامش ربح) للهيئة المكلفة بتنظيم التظاهرة على المستوى الوطني.

• 20 % من تكاليف حماية المنتجات بالخارج الموجهة للتصدير،

• 100 % من تكاليف منح الميداليات والأوسمة للمصدرين الأوائل،

• 100 % من تكاليف منح المكافآت على الأبحاث العلمية التي تساهم في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

المادة 4: تبرم وزارة التجارة وترقية الصادرات مع الشركات العمومية والخاصة للنقل البري والجوي والبحري اتفاقيات، هدفها نقل البضائع والسلع الموجهة للتصدير لحساب المتعاملين الاقتصاديين المصدرين.

يسدّد لشركات النقل المذكورة في الفقرة أعلاه 50 % من تكاليف النقل التي تمثل قيمة الإعانة التي استفاد منها المصدر والمحددة في المادة 3 أعلاه.

المادة 5: يتم إيداع طلبات تعويض نفقات النقل بعد إثبات استرجاع عائدات الصادرات.

وتودع طلبات تعويض نفقات المشاركة في المعارض والتظاهرات الاقتصادية بعد اختتام التظاهرة واستكمال جميع إجراءات استرجاع العينات الموجهة للعرض.

تحدد الوثائق التبريرية المذكورة في المادة 2 أعلاه، بموجب مقرر لوزير التجارة وترقية الصادرات.

يتم تسديد مبالغ التعويضات المذكورة في المادة 3 أعلاه، خلال أجل ستة (6) أشهر من تاريخ إيداع الملفات.

المادة 6: تحدد كفاءات منح إعانات الدولة المشار إليها أعلاه، بموجب مقررات لوزير التجارة وترقية الصادرات.

المادة 7: ينشر هذا القرار في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

حرر بالجزائر في 13 ربيع الثاني عام 1444 الموافق 8 نوفمبر سنة 2022.

وزير المالية

وزير التجارة وترقية
الصادرات

ابراهيم جمال كسالي

كمال رزيق

5- نفقات دراسة الأسواق الخارجية وإعلام المصدرين ودراسة كفاءات تحسين نوعية المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير :

• 10 % من التكاليف المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية الموجهة للبحث عن منافذ للمنتجات الجزائرية،

• 10 % من التكاليف المرتبطة بإعلام المصدرين حول فرص وإمكانات التصدير،

• 10 % من التكاليف المرتبطة بالدراسات الموجهة لتحسين نوعية وتكييف المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير،

6- نفقات إعداد التشخيص للتصدير وإنشاء خلايا تصدير داخلية :

• 10 % من تكاليف إعداد التشخيص للتصدير،

• 10 % من تكاليف إنشاء خلايا تصدير داخلية.

7- نفقات استكشاف الأسواق الخارجية التي يتحملها المصدرون، وكذا المساعدة لإنشاء أولي للوحدات التجارية على مستوى الأسواق الخارجية :

• 10 % من التكاليف التي يتحملها المصدرون والمتعلقة باستكشاف الأسواق الخارجية،

• 20 % من تكاليف الإنشاء الأولي للممثلات التجارية بصفة فردية أو جماعية في الأسواق الخارجية.

8- نفقات طبع وتوزيع الدعائم الترقية للمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير واستعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال :

• 10 % من تكاليف طبع وتوزيع الدعائم الترقية للمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير،

• 10 % من التكاليف المرتبطة باستعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال.

9 - نفقات إنشاء العلامات التجارية وحماية المنتجات الموجهة للتصدير، وكذا تمويل الميداليات والأوسمة الممنوحة سنويا للمصدرين الأوائل والمكافآت على الأبحاث الجامعية التي تساهم في تحسين أو إنشاء منتجات موجهة للتصدير :

• 50 % من تكاليف إنشاء العلامات التجارية،

ملحق رقم (02)

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التجارة

مرسوم تنفيذي يحدد شروط تصدير بعض المنتوجات،
المواد والبضائع

مارس 2007

مرسوم تنفيذي رقم 07-102 المؤرخ في يحدد شروط تصدير بعض
المنتجات و المواد و البضائع

إن رئيس الحكومة؛
بناء على تقرير وزير التجارة؛

- بناء على الدستور لا سيما المادتان 85-4 و 125 (فقرة 2) منه،
- و بمقتضى الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 المتعلق بالقانون التجاري، المعدل والمتمم،
- و بمقتضى القانون رقم 79-07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو سنة 1979، المتضمن قانون الجمارك، المعدل والمتمم،
- و بمقتضى القانون رقم 84-12 المؤرخ في 23 رمضان عام 1404 الموافق 23 جوان 1984 سنة المتعلق بالنظام العام للغابات، المعدل و المتمم،
- و بمقتضى القانون رقم 88-08 المؤرخ في 7 جمادى الثانية عام 1408 الموافق 26 جانفي سنة 1988 المتعلق بنشاطات الطب البيطري وحماية صحة الحيوانات،
- و بمقتضى الأمر رقم 03-03 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 المتعلق بالمنافسة،
- و بمقتضى الأمر رقم 03-04 المؤرخ في جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات إستيراد وتصدير السلع خاصة، مواد 3 و 6،
- و بمقتضى القانون رقم 04-08 المؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1425 الموافق 14 أوت سنة 2004 المتعلق بشروط ممارسة النشاطات التجارية،
- و بمقتضى القانون رقم 06-24 المؤرخ في 6 ذو الحجة سنة 1427 الموافق 26 ديسمبر سنة 2006 المتضمن قانون المالية لسنة 2007 خاصة المادة 84 منه،
- و بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 06-176 المؤرخ في 26 ربيع الثاني 1427 الموافق 24 ماي 2006 المتضمن تعيين رئيس الحكومة،
- و بمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 06-175 المؤرخ في 27 ربيع الثاني عام 1427 الموافق 25 ماي سنة 2006 المتضمن تعيين أعضاء الحكومة ،
- و بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 97-41 المؤرخ في 9 رمضان عام 1417 الموافق 18 جانفي سنة 1997 المتعلق بشروط التقييد في السجل التجاري، المعدل و المتمم،
- و بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 06-198 المؤرخ في 4 جمادى الأولى عام 1427 الموافق 31 ماي سنة 2006 المحدد للقوانين المطبقة على الهيئات المصنفة لحماية البيئة.

يرسم مايلى :

المادة الأولى : تطبيقاً لأحكام المادة 84 من القانون رقم 06-24 المؤرخ في 26 ديسمبر 2006 المشار إليه أعلاه، يهدف هذا المرسوم إلى تحديد شروط تصدير المنتوجات والمواد والبضائع الخاضعة لدفتر الشروط.

المادة 2 : يجب على كل مصدر للمنتوجات والمواد والبضائع، أن يخضع ويراعي كل أحكام دفتر الشروط النموذجي المرفق في ملحق هذا المرسوم.

المادة 3 : ترتب المنتوجات والمواد والبضائع المشار إليها في المادة الأولى أعلاه، في ثلاثة (03) فئات :

- أ- النفايات الحديدية والغير الحديدية؛
- ب- المواد الخام؛
- ج- المعدات والتجهيزات.

تحدد قائمة المنتوجات والمواد والبضائع بقرار مشترك للوزيرين المكلفين بالمالية والتجارة بعد أخذ الرأي التقني لوزراء القطاعات المعنية.

المادة 4 : يسحب دفتر الشروط المذكور في المادة 2، ويودع بعد التسجيل، لدى المديرية الولائية للتجارة المختصة إقليمياً.

يتم إعداده في (5) نسخ موجهة إلى مصالح الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية، مصالح وزارة المالية، مصالح الجمارك، والبنك محل التوطين وإلى المصدر.

بعد التحقق من مطابقة المعلومات المقدمة من طرف الطالب بالرجوع إلى أحكام هذا المرسوم، في مدة لا تتجاوز 15 يوماً، يرسل دفتر الشروط إلى الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية متضمناً الرأي المعلل للمدير الولائي للتجارة لغرض التأشير.

يكون منح التأشير أو رفضها خلال مدة (15) يوماً ابتداءً من تاريخ إستيلاء دفتر الشروط من طرف مصالح الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية.

المادة 5 : في حالة رفض التأشير، يمكن للمصدر تقديم طعن لدى الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، ويبلغ إليه الرد في مدة (30) يوماً، من تاريخ إستيلاء الطعن.

المادة 6 : قبل كل عملية تصدير، يجب على المصدر أن يقدم لمصالح الجمارك، شهادة مسلمة من المصالح المؤهلة للمديرية الولائية للتجارة المختصة إقليمياً تثبت أن المتعامل الإقتصادي قد أمتثل لكل الشروط الواردة في أحكام هذا المرسوم ودفتر الشروط.

المادة 7: في حالة رفض تسليم الشهادة المشار إليها في المادة 6، من طرف المديرية الولائية للتجارة المختصة إقليمياً، يمكن للمصدر تقديم طعن لدى الوزير المكلف بالتجارة الخارجية الذي يجيبه من أن يكون مدة (30) يوماً من تاريخ إستيلاء الطعن.

المادة 8 : بالإضافة إلى العقوبات المنصوص عليها في التشريع و التنظيم الساري المفعول، يتعرض كل مخالف إلى :

- التوقيف المؤقت لمدة (3) أشهر، للنشاط مع الإلزام بتكيفه خلال هذه الفترة مع أحكام التنظيم الساري المفعول،
- سحب دفتر الشروط.

المادة 9 : تحدد كيفية تطبيق أحكام هذا المرسوم، عند الحاجة، بقرار مشترك بين الوزيرين المكلفين بالتجارة والمالية.

المادة 10 ينشر هذا المرسوم التنفيذي في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

الجزائر في

رئيس الحكومة.
عبد العزيز بلخادم

ملحق رقم (03)

الملحق

دفتر الشروط النموذجي المتعلق بشروط تصدير بعض المنتوجات، المواد والبضائع

الفصل I

أحكام عامة

المادة 1 : يهدف دفتر الشروط هذا إلى تحديد الإلتزامات التي يجب أن يخضع لها كل مصدر للمنتوجات، والمواد والبضائع التي تحدد قائمتها عن طريق التنظيم طبقاً لأحكام هذا المرسوم.

المادة 2 : لا يمكن أن تكون موضوع للتصدير إلا المنتوجات، المواد والبضائع التي يحصل عليها المصدر من المتعاملين الإقتصاديين المقيدون في السجل التجاري بصفة قانونية.

المادة 3 : يجب أن يتولى تخزين المنتوجات والمواد والبضائع المصنفة في الفئات المشار إليها في المادة 3 من هذا المرسوم، متعاملين إقتصاديين يتوفرون على هياكل مهيأة لهذا الغرض وبطريقة لا تلحق أي ضرر بالبيئة وصحة وأمن المواطنين.

يجب أن تكون هذه الهياكل بالخصوص :

- محددة بجدار مبني؛
- تسمح بإجراء الرقابة؛
- تستجيب لقواعد ومعايير الأمن.

يجب على المتعاملين الإقتصاديين المشار إليهم في المادة 2 أعلاه القيام بعملية الفرز حسب طبيعة المواد وفئة المعدن.

بالنسبة لتخزين المواد الخام المصنفة في الفئة ب، يجب على المتعاملين الإقتصاديين المعنيين بالإضافة إلى ذلك، الحيازة على التجهيزات المناسبة.

المادة 4 : يجب على المتعاملين الإقتصاديين المشار إليهم في المادة 2 أعلاه، وضع سجل مرقم ومؤشر عليه من طرف المدير الولائي للتجارة المختص إقليمياً تبين فيه كل المعلومات المتعلقة بحركة المنتوجات والمواد والبضائع خاصة:

- طبيعة المنتوجات والمواد والبضائع المسترجعة والمخزنة،
 - الكميات،
 - مصدرها،
 - إسم أو التسمية الإجتماعية للموردين،
 - رقم تسجيل الشاحنة التي سلمت البضاعة.
- يراقب السجل المشار إليه أعلاه، كل شهرين (2) على الأقل من طرف المصالح المؤهلة للمديرية الولائية للتجارة المختصة إقليمياً.

المادة 5 : يجب على المصدر عند إيداع طلب الحصول على دفتر الشروط، أن يقدم الوثائق التالية :

- نسخة من السجل التجاري،
- نسخة من بطاقة التعريف الجبائي،
- بطاقة الإستعلامات الملحقة بدفتر الشروط،
- كل وثيقة أخرى مطلوبة وفق التنظيم الساري المفعول.

المادة 6 : يجب على المصدر، عند كل عملية تصدير، السهر تحت مسؤوليته إثبات مصدر المنتوجات والمواد والبضائع.

المادة 7 : مدة صلاحية دفتر الشروط هي سنة (1) واحدة قابلة لتجديد.

الفصل II

أحكام خاصة متعلقة بتصدير النفايات الحديدية والغير الحديدية

المادة 8 : بالنسبة لنفايات غير حديدية، يلتزم المصدر القيام بإجراء خبرة على المنتوجات والمواد والبضائع حول نوعها ومضمونها.

المادة 9 : تخزين النفايات المعدنية الحديدية وغير الحديدية المقدمة على حالتها يجب أن يكون خارج نطاق الميناء.

المادة 10 : يجب أن يكون نقل النفايات الحديدية والغير الحديدية بواسطة وسائل نقل مناسبة لا تشكل أي خطر على أمن الطرقات والبيئة.

الفصل III

أحكام خاصة متعلقة بتصدير الجلود

المادة 11 : بالإضافة إلى الشروط المنصوص عليه في المادة 3 أعلاه، يجب على مصدر الجلود التموين من المذابح المعتمدة قانوناً والمذابح المتوفرة على التجهيزات التي تستجيب للمعايير المطلوبة المتعلقة بحماية الصحة والبيئة.

الفصل IV

أحكام خاصة و متعلقة بتصدير الفلين الخام

المادة 12 : بالإضافة إلى الشروط المنصوص عليها في المادة 3 أعلاه، يجب على مصدر الفلين الخام أن يثبت أنه إشتري المواد لدى إدارة الأملاك العمومية أو لدى المالكين الخواص بوثائق تسلمها الإدارة المحلية للغابات.

الفصل V

تصريح الإلتزام للمصدر

المادة 13 : يلتزم المصدر بصحة المعلومات المقدمة ودقة المعلومات الواردة في بطاقة الإستعلامات بالإمتثال الصارم للشروط المحددة في دفتر الشروط.

بغض النظر عن العقوبات الأخرى التي ينص عليها التشريع الساري المفعول، فإن كل إخلال للإلتزامات ينجر عنه إلغاء دفتر الشروط هذا.

الجزائر في، _____

- عبارة قرئ ووافق عليه
ختم وإمضاء المصدر

- تأشيرة الوزير المكلف بالتجارة الخارجية.

ملحق رقم (04)

بطاقة المعلومات

- أنا الممضي أسفله (التعريف بالمصدر) :
- بصفتي :
- المقر الإجتماعي :
- تاريخ و مكان الميلاد :
- ابن : و
- الجنسية :
- رقم السجل التجاري :
- التعريف بينك التوطين :
- النشاط :
- مواد التصدير :

1 مصدر المنتوجات، المواد و السلع الموجهة للتصدير :

- مكان التخزين :
- الإسم أو التسمية الإجتماعية للمورد :
- العنوان :

2 الناقل :

- الإسم أو التسمية الإجتماعية :
- العنوان :
- رقم التعريف الجبائي :
- مكان الشحن :

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Ministère du commerce
Direction de Wilaya du commerce
Boumerdes
Service observation du marché
et information économique

ATTESTATION D'EXPORTATION N° M.C/D. W.C/202

Le directeur de wilaya du commerce de Boumerdes atteste que

- L'opérateur :
➤ Adresse : i Khemis El Khechna
➤ Numéro du registre de commerce : -35/01
➤ Numéro d'identification fiscale :

Est autorisé à exporter

Produit (plus la s/position tarifaire) :

- Granules de liege 4/16 (4501901000)
- 36000kgs à raison de 0.50 euro/kg
Quantité totale : 36000kgs (Granules de liège 4/16)
➤ Montant (en DA) : 4.788.000,00
➤ Montant (en euro) : 18000,00
➤ Destination : Portugal

La présente attestation, qui est établie en application des dispositions de l'article 06 du décret exécutif n° 07-102 du 02 Avril 2007, est délivrée en un exemplaire original unique avec trois copies.

Fait à Boumerdes, le