



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة غرداية

كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية

قسم العلوم التجارية



مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر تخصص : مالية و تجارة
دولية

بغوان:

دراسة تقييمية لدور هيئات دعم التصدير في ترقية

الصادرات خارج قطاع المحروقات

دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

تحت اشراف الأستاذة :

إعداد الطالبة :

نصيب اميرة

قيرع سعيدة

لجنة المناقشة:

الصفة	الجامعة	الرتبة العلمية	أعضاء اللجنة
المشرف الرئيسي	جامعة غرداية	استاذة	نصيب اميرة
مناقش	جامعة غرداية	استاذة محاضرة	بلخيرفاطمة
رئيس اللجنة	جامعة غرداية	أستاذ محاضر	تيماوي عبدالمجيد

السنة الجامعية: 2024/2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ الْمَوَدَّاتِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ الْمَوَدَّاتِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ الْمَوَدَّاتِ

الإهداء

” وَأَخِرُ دَعْوَاهُمْ أَنْ الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ”

اللهم لك الحمد حمد الشاكرين الذاكرين حمد ملء السماوات والأرض

الى من جعل الله الجنة تحت اقدمها واحتضني قلبها قبل يدها ،الى من سهلت لي الشدائد بدعائها ،الى الشمعة

التي كانت لي في الليل الظلمات ،الى وهج حياتي

ا م ي .

الى من علمني ان الدنيا كفاح وسلاحها العلم والمعرفة ،الى من غرس في روحي مكارم الاخلاق داعمي الأول في

مسيرتي وقوتي وملاذي بعد الله

ا ب ي .

الى ضلعي الثابت و أمان ايامي ،الى من شددت عضدي بهم ،الى خيرة ايامي وصفوتها

ا خ ي وا خ ت ي

الى رفقاء السنين وأصحاب الشدائد والأزمات و اخص بذكر ابنة عمي

قيرع فاطمة الزهراء

اهديكم هذا الإنجاز وثمره نجاحي الذي طالما تمنينته راجيا من الله تعالى ان ينفعني بما علمني وان يعلمني ما اجمل

ويجعله حجة لي لا علي .

شكر وعرفان

إن الحمد والشكر للمولى عز وجل على توفيقه لي لإتمام هذه المذكرة
و اتقدم بأسمى عبارات الشكر و الامتنان إلى الذين حملوا أقدس رسالة في
الحياة و اخص بالذكر أساتذتنا الأفاضل في كل مراحل الدراسة إلى أن وصلت
اليوم إلى هذا المستوى .كما اوجه شكري للأستاذة المشرفة : نصيب اميرة
التي لم تدخر أي جهد من أجل توجيهي ودعمي لإنجاز هذا العمل .
و اتقدم بالشكر الجزيل إلى جميع الأساتذة الذين ساهموا في هذا العمل
وفي الأخير نجدد شكرنا لكل من ساهم من قريب أو بعيد في مساعدتنا من
أجل تكملة هذا العمل.

قيرع سعيدة

المُلخَص

تهدف هذه الدراسة الى ابراز دور هيئات دعم التصدير في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات و اليات ترقيتها في الجزائر ، و تم اسقاط هذه الدراسة على الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX و إبراز مدى فعاليتها في ترقية صادرات خارج قطاع محروقات ، حيث تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي .

و من النتائج المتحصل عليها خلال الدراسة : ان ترقية الصادرات خارج المحروقات ضرورة حتمية لتنمية قطاع التجارة الخارجية و ان الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX من اهم المؤسسات التي تساهم و تشجع اليات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات . كما اوصت الدراسة بضرورة الحرص الشديد من قبل المؤسسات في تحسين من جودة ونوعية منتجاتها ، و الحرص على توفير المناخ الملائم للمصدرين .

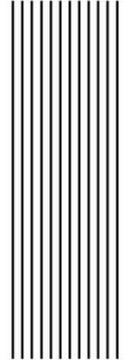
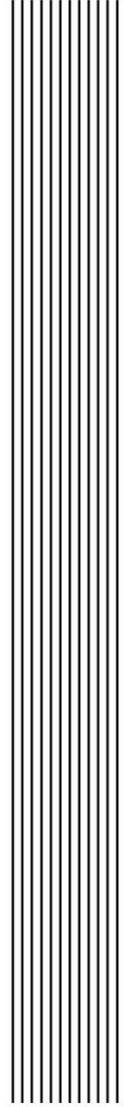
الكلمات المفتاحية : تشجيع الصادرات ، وكالة الوطنية لترقية التجارة ، صادرات خارج المحروقات .

Summary.

This study aims to highlight the role of export support agencies in the promotion of exports outside the fuel sector and its upgrades in Algeria. this study was dropped on the National Agency for the Promotion of Foreign Trade ALGEX and highlighted its effectiveness in promoting exports outside the burning sector, where the analytical descriptive curriculum was relied on as a tool for study. One of the results obtained during the study is that the promotion of exports outside the burning sector is an imperative for the development of the foreign trade sector. The National Agency for the Promotion of Foreign Trade ALGEX is one of the most important institutions that contributes to and encourages the promotion of exports outside the burning sector. The study also recommended the need to be very careful by enterprises in improving the quality and quality of their product, and to provide an appropriate environment for exporters.

Keywords : Exporting Out of Combustion, Foreign Trade, National Agency for Foreign Trade Promotion, Export Support Bodies.

فهرس المحتويات



العنوان	
	الإهداء
	الشكر
	للخص
	فهرس المحتويات
	قائمة الجداول
	قائمة الأشكال
أ-د	مقدمة
الفصل الأول : الأدبيات النظرية والتطبيقية للصادرات خارج قطاع المحروقات وهيئات دعم التصدير	
6	المبحث الأول : الإطار النظري للصادرات خارج قطاع المحروقات وهيئات دعم التصدير
7	المطلب الأول : الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر
7	١. مفهوم التصدير ، أهميته و أنواعه
11	٢. طرق التصدير و استراتيجياته
14	٣. إجراءات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات و اليات تشجيعه
23	المطلب الثاني : هيئات دعم التصدير في الجزائر
23	١. الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI
24	٢. الشركة الوطنية الجزائرية للمعارض SAFEX
25	٣. وزارة التجارة
26	٤. المركز الوطني لمراقبة النوعية CACQE
26	٥. الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان خدمات الصادرات CAGEX
27	٦. الصندوق الخاص بترقية الصادرات FSPE
28	٧. الجمعية الوطنية للترقية للصادرات APEX
29	٨. الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ANEXAL
29	٩. نادي المصدرين الجزائريين CEA
30	١٠. المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات
31	المطلب الثالث : دور هيئات دعم التصدير في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
33	المبحث الثاني : لأدبيات التطبيقية لدور هيئات دعم التصدير في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

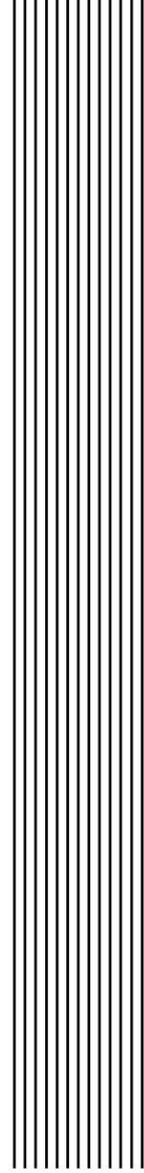
33	المطلب الأول : دراسات سابقة باللغة العربية
36	المطلب الثاني : دراسات سابقة باللغة الأجنبية
37	المطلب الثالث : مقارنة بين الدراسات الحالية و الدراسات السابقة
الفصل الثاني : دور وكالة الوطنية للترقية الصادرات ألكس في دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات	
40	المبحث الأول : واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر
40	المطلب الأول : تطور هيكل الصادرات الجزائرية في الفترة ما بين 2010 إلى 2023
42	المطلب الثاني : تطور هيكل الصادرات خارج قطاع المحروقات في الفترة من 2010 إلى 2023
48	المبحث الثاني : الوكالة الوطنية لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
48	المطلب الأول : تقدم الوكالة
48	١. تعريف الوكالة
48	٢. نشأة الوكالة
49	٣. مهام الوكالة و أهدافها
49	٤. هيكل التنظيمي للوكالة
55	المطلب الثاني : دور الوكالة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
55	١. مشاريع الوكالة
56	٢. إنجازات الوكالة
65	٣. تقييم دور الوكالة
66	خلاصة الفصل
68	الخاتمة
70	قائمة المراجع

قائمة الجداول

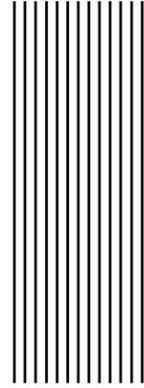
الصفحة	العنوان	الرقم
37	مقارنة بين الدراسات الحالية و الدراسات السابقة	(1-1)
40	تطور الصادرات قطاع المحروقات في الجزائر فترة 2010 الى 2023	(2-1)
42	تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر فترة 2010 الى 2023	(2-2)
43	تركيبية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر	(2-3)

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
11	التصدير المباشر	(1-1)
12	التصدير غير المباشر	(2-1)
45	صادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات	(1-2)
51	هيكل التنظيمي للوكالة	(2-2)
56	طبيعة الانشغالات الواردة من المصدرين	(3-2)
57	حصيلة نشاطات دار المصدر خلال سداسي الثاني من سنة 2023	(4-2)



مقدمة



المقدمة

تسعى دول العالم لتطوير اقتصادها ، وذلك من خلال سعيها لاكتساب أكبر قدر ممكن من العملات الصعبة من خلال تطوير الصادرات . ولهذا تعتبر الصادرات عاملا رئيسي من عوامل ازدهار وتطور البلدان لذلك عملت العديد من البلدان على تطوير نشاط الصادرات من خلال اتباعها لسلسلة من الإجراءات ، تهدف من خلالها الى تنشيط ونهوض باقتصاديتها ومن اجل تصريف الفائض من الإنتاج المحلي إلا ان هناك بعض الدول تعتمد في صادراتها على المادة الأولية ، التي تتوفر عليها وهذا ما يتسبب في استنزاف مواردها الطبيعية الغير قابلة للتجديد ويؤثر كذلك على الجانب الاقتصادي والاجتماعي.

لذلك سعت الجزائر الى تبني سياسات جديدة من اجل تنويع صادراتها تقوم بدورها على مجموعة من الإجراءات والوسائل التي تمكن صادراتها من اختراق الأسواق الدولية . وقد دفعت انهيار أسعار البترول المتكررة وما صاحبها من انخفاض في الإيرادات البترولية في الجزائر الى اتخاذ العديد من القرارات الهامة من اجل دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات ،

ومن بين هذه الإجراءات استحداث بعض المؤسسات تهتم بتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات على غرار الديوان الوطني لترقية الصادرات **PROMEX** ، الذي تم تأسيسه سنة 1994 . وكذلك الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات **CAGEX** ، التي تم تأسيسها سنة 1996 . والتي خلفت في هذا المجال العمل التي كانت تقوم به الشركة الجزائرية للتأمين في بداية التسعينات .و كذلك الصندوق الخاص بترقية الصادرات **FSPE** الذي انشا هو الاخر سنة 1996 . و كذا الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية **ALGEX**.

ومن خلال الواقع الذي تطرقنا اليه تمحورت إشكالية بحثنا حول التساؤل التالي :

- كيف ساهمت الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية **ALGEX** في ترقية الصادرات خارج قطاع

المحروقات ؟

نطرح تحت هذا التساؤل الرئيسي مجموعة من الأسئلة الفرعية:

- ما هي الطرق والوسائل التي تقوم عليها سياسة التصدير في الجزائر؟
- كيف يكون الاطار التحفيزي من اجل تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟
- ما هي المؤسسات التي تدعم النشاط التصديري خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟

فرضيات الدراسة : كإجابات أولية عن السؤال الرئيسي والأسئلة الفرعية نقوم بصياغة الفرضيات

التالية

- يؤدي عدم الاهتمام بالأساليب و الوسائل و الأسس الخاصة التي تقوم عليها استراتيجية تشجيع الصادرات مجتمعة الى التأثير السلبي في فعالية و نجاح هذه الاستراتيجية .
- كان لهيئات دعم التصدير الأثر الإيجابي على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
- ساهمت الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX إلى حد كبير في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

اهداف الدراسة: تهدف الدراسة إلى

- إيجاد الفرص المتاحة والتي تساعد في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الأسواق الدولية.
- تتبع تطور هيكل الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- تتبع اهم المتعاملين الاقتصاديين مع الجزائر في قطاع خارج المحروقات.
- ابراز اهم الأساليب والاستراتيجيات التي اتبعتها الجزائر لإيجاد توازن بين الصادرات النفطية والصادرات غير النفطية على المدى البعيد .

أهمية الدراسة : تكمن أهمية الدراسة فيما يلي:

- يعتبر موضوع الصادرات خارج قطاع المحروقات من المواضيع المهمة كونها عجلة النمو الاقتصادي ولها دور مهم في تحقيق التنمية الاقتصادية .

- تكمن أهمية الدراسة في معرفة مكانة الصادرات خارج قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري.
- تكمن أهمية الدراسة في تسلط ضوءا على الصادرات خارج المحروقات وكذا مختلف مراسيم وقوانين التي تحفز وتشجع هذا القطاع.

أسباب اختيار الموضوع :

هناك العديد من الأسباب أدت بنا الى اختيار هذا الموضوع ونذكر منها :

- الأهمية التي يتصف بها هذا الموضوع من خلال اهتمام متخذي القرار بضرورة ترقية وتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات .
- طابع التجدد الذي يتصف بيه هذا الموضوع لاسيما في تغير متطلبات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات من فترة الى أخرى .
- الميول الشخصي لدراسة مواضيع الاقتصاد و البحث في هذا النوع من المواضيع .
- إضافة مرجع من اجل ان يستفيد به زملاءنا ومن يهتم وله رغبة في الاطلاع على هذه المواضيع .

حدود الدراسة:

تتمثل حدود الدراسة فيما يلي:

- الحدود المكانية : الجزائر
- الحدود الزمنية : 2010 إلى 2023 .

منهج الدراسة:

نظرا لطبيعة الموضوع ومحاولتنا تناول جميع جوانبه تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي حيث تم اجراء مسح نظري في الأدبيات المتعلقة بالصادرات خارج قطاع المحروقات وهيئات دعم التصدير، وتحليل مجموع من الجداول والبيانات المتعلقة بهيكل الصادرات ككل في الجزائر والصادرات خارج قطاع المحروقات خصوصا . كما استعملنا

منهج دراسة الحالة من خلال الإشارة الى حالة الاقتصاد الجزائري على وجه الخصوص .

تقسيمات الدراسة:

من اجل دراسة الموضوع تم تقسيم الدراسة الى فصلين حيث تناول الفصل الأول عموميات حول التصدير والصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر فتناولنا في المبحث الأول ماهية التصدير وإجراءات ترقية الصادرات وتطرقنا الى هيئات دعم التصدير ودورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات اما المبحث الثاني تناولنا الدراسات السابقة حول موضوع فتطرقنا للدراسات العربية وكذلك الدراسات الأجنبية والتعليق على هذه الدراسات .

اما الفصل الثاني الذي تناولنا فيه دراسة تحليلية لواقع الصادرات في الجزائر و ايضا دراسة تحليلية للوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX وفي الأخير كانت هناك خاتمة كخلاصة لهذا البحث . وتم تقديم مجموعة من النتائج المتوصل اليها .

صعوبات البحث:

اهم الصعوبات التي وجهنها في اعداد هذه المذكرة تمثلت في :

عدم الإفصاح عن الاحصائيات الرسمية الدقيقة.

نقص الدراسات التي تناولت هذا الموضوع مع قلة المراجع.

الفصل الأول

١

الأدبيات النظرية و التطبيقية لصادرات خارج قطاع
المحروقات و هيئات دعم التصدير

تمهيد :

تلعب الصادرات دورا كبيرا في اقتصاديات معظم الدول المتقدمة وحتى النامية على حد سواء ولها وظيفة مزدوجة ، فتمثل الوظيفة الأولى في مدى ما توفره من نقد اجنبي يلزم لتمويل برامج التنمية الاقتصادية لهذه الدول ، ومن اجل تغطية ما تحتاجه من واردات السلع والخدمات من اجل رفع مستوى المعيشة وسعي من اجل تخفيض نسبة البطالة اما الوظيفة الثانية التي تقوم بيه فهي أداة تستطيع الدولة بموجبها ان تصرف الفائض من انتاجها المحلي ، مما ينتج عليه اتساع نطاق السوق.

كما تلعب الصادرات دورا أساسيا في تسريع النمو الاقتصادي ولهذا تعد مصدرا تمويليا مهما لأي بلد . و للإلمام أكثر بموضوع الصادرات ، تطرقنا في هذا المبحث الى تعريف التصدير وأهميته وقمنا بدراسة صادرات خارج قطاع المحروقات ودرسنا هيئات دعم التصدير في الجزائر .

المبحث الأول : الإطار النظري للصادرات خارج قطاع المحروقات و هيئات دعم التصدير

المطلب الأول : ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

١. مفهوم التصدير ، أنواعه و أهميته :

لقد تعددت التعارف حول موضوع التصدير لذا سيتم التطرق من خلال هذا المطلب الى ذكر بعض منها وصولا الى تعريف شامل حول مفهوم التصدير .

١,١ مفهوم التصدير : هناك العديد من التعارف نذكر منها:

يعرف عبد المهدي عادل قائلا بان التصدير : هو عملية تبادل السلع والخدمات من داخل البلاد الى خارج البلاد .¹

ويعرف فؤاد مصطفى محمود التصدير بأنه :بيع سلعة من نقطة انتاجها الى مركز تسويقها .²

و يعرف فريد نجار التصدير : بمعنى مدى قدرة الدولة وهياكلها على تحقيق تدفقات السلعية و الخدماتية الى الدول

الأخرى والأسواق العالمية بهدف تحقيق الأرباح المالية وانتشار فرص العمل وإطلاع على ثقافات الأخرى.³

¹ عادل عبد المهدي ، الموسوعة الاقتصادية ، دار ابن خلدون ، بيروت ، لبنان ، 1980 ص 140 .
² مصطفى محمود فؤاد ، التصدير والاستيراد علميا وعمليا ، دار النهضة العربية ، الطبعة الثالثة ، القاهرة ، 1993 ص 235

³ فريد النجار ، تسويق الصناعات العربية ، دار قباء ، القاهرة ، 2002 ص 15 .

الفصل الأول الأدبيات النظرية و التطبيقية لصادرات خارج قطاع المحروقات و هيئات دعم

التصدير

وتعرف الموسوعة الاقتصادية التصدير : على انه عملية تدفق المنتجات والخدمات من داخل الوطن الى خارج الحدود وتكون بكمية كبيرة او قليلة .¹

على مستوى المؤسسة : فهو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي تحققه المؤسسة الى الاعوان الخارجية.

على المستوى الوطني : فهو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي تمكنت الدولة من تحقيقه الى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج ،فهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية .²

على المستوى الدولي : التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق لرفاه الاقتصادي لجميع الدول،فهو طريقة لمواجهة

المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية،والتحكم في تقنياته يؤدي الى الازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما .³

- ومن خلال هذه تعاريف يمكننا تعريف التصدير على انه عملية انتقال سلع وخدمات وأصول رأسمالية يتم بيعها الى دول خارجية من طرف دول المنتجة لها .

١,٢ أنواع التصدير:

- التصدير المباشر : يعد من اهم المهام التي تقوم بيه ادارت المبيعات في الشركة الاقتصادية ويقوم بالعملية

الوكلاء ،الموظفون او الممثل الدائم في الشركة الذي يقيم في الخارج

ويمكن ان نقول ان التصدير المباشر يتوافق مع التصدير غير المباشر ويتم العمل بهذا الأسلوب في التصدير الى الأسواق القريبة التي تتمكن من معرفتها ودخول لها بسهولة .

ويتم العمل بيه كذلك في الأسواق الصغيرة التي لا تتطلب منا بذل جهود كبيرة في انتقال او فتح فرع صيانة فيها .

ومن هنا نستنتج ان هذا الأسلوب يقوم على البيع الى دول الخارج دون الحاجات الى توفر إمكانيات كبيرة للقيام

¹ عبد العزيز فهمي ، هيكل موسوعة المصطلحات الاقتصادية و الإحصائية ، دار النهضة العربية لطباعة و النشر ، بيروت لبنان ، 1986 ، ص 313 .

² ابراهيم بلقطة ، الية تنويع و تنمية الصادرات خارج المحروقات و اثرها على النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر - مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، (غير منشورة) تخصص نقود مالية ،جامعة حسينية بن بوعلي ،الشلف ، 2008 - 2009 ، ص 88 .

³ نفس المرجع السابق

- **التصدير غير المباشر** : تقوم هذه العملية من التصدير على الوطاء يتم من خلال قيام شركة ما بتعهد نشاطها التصديري الى اشخاص من نفس بلد الشركة او تكلف باه اأانب يعملون لحسابه الخاص من اجل تقوية منتجات الشركة في الأسواق الخارجية ، لذلك يتطلب على الشركة ان تكلف وظيفة التصدير الى اشخاص لديهم خبرة ومعرفة جيدة بالأسواق الخارجية . حيث يقوم هؤلاء الوطاء بشراء المنتجات وبيعها الى الزبائن ولا بد من معرفة انه يوجد العديد من الوطاء سواء في الدولة المصدرة او الدولة التي تشتري وهناك ايضا في دول الأخرى مثل الشركات متعددة الجنسيات².

- **التصدير المشترك** : يقوم التصدير المشترك على اتفاق عدة مصدرين يشتركون في التصدير مع بعضهم وهو أسلوب فريد من نوعه في تنظيم عملية نشاط التصدير بحيث تقوم شركات الأعضاء بقيام بعملية تنظيم معينة يهدفون من خلالها تحسين أنشطة التصدير مثل الاتحاد التصديري المحمول ، تجمع استكشاف الأسواق ويهدف للحصول على معلومات عن الأسواق وبيع المنتجات على شكل شركة تجارية³.

وفيما يلي سنقوم بشرح النوعين السابقين :

➤ **الاتحاد التصديري** : يقوم هذا الاتحاد على أساس فكرة مفادها انه اذا قامت عدة شركات رغبة في التصدير

في التعاون فيما بينها سيكون أكثر فعالية وسيحقق أكبر منفعة مالية بدل القيام بعملية الفردية والهدف

الرئيسي للاتحاد هو التصدير بكميات كبيرة وبجودة أكبر مع اخذ بعين الاعتبار الاستقلال المالي والقانوني

للشركة ،

ان تعاون الأعضاء فيما بينهم على إتمام العملية التصديرية فانه يساعد على ظهور اشخاص ذوي كفاءة ومتخصصين

ومنها سيكون البيع بسعر افضل وفي أسواق أكثر ويعود بالفائدة خاصة على الشركات الصغيرة التي لا تستطيع

¹ غول فرحلت ، التسويق الدولي ، مفاهيم و أسس النجاح في الأسواق العالمية ، دار الخلدونية ، الطبعة الاولى ، الجزائر ، ٢٠٠٨ .
² غول فرحلت ، مرجع سابق ، 195 .
³ غول فرحلت ، مرجع سبق ، ١٩٧ .

ويقوم هذا الاتحاد بوظائف جزئية لها علاقة بالنشاط التصديري .

➤ التصدير المحمول الحضانة : هو طريقة للبيع تتبعها الشركات الكبيرة لها شبكات توزيع في دولة او العديد من

الدول الأجنبية تقوم بوضع هذه الشبكة مقابل ان تحصل على عمولة محددة بحيث تقدم خدمة للشركة

صغيرة وذات نشأة حديثة لا تستطيع هذه الشركة القيام بعملية التصدير لوحدها في حين انه لا تتبع الشركة

الكبيرة سلوك شركة التجارة الخارجية.¹

١,٣ أهمية التصدير :

تتركز أهمية تصدير في ثلاث محاور أساسية و هي :

- يعتبر التصدير المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة ومن

جهة اخر تخفيض في العجز في ميزان المدفوعات .

- ان الصناعات التصديرية قد تحصل على مداخلات من صناعات غير تصديرية كما ان جزء من مخرجاتها قد

يستخدم في تدعيم صناعات غير تصديرية وأيضا ، وتعتبر هذه العلاقة التكاملية تؤدي حتما الى تطور

الصناعات غير التصديرية وتحويلها الى صناعات تصديرية في الاجل الطويل .²

- التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة تسويقية

، و يعتبر هذا التواجد مفروض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية

من حيث تكنولوجيا الإنتاج وتطوير المواصفات الفنية ومن خلا هذه الأمور يتم تطوير هيكل الصناعات

الالكترونية اليابانية التي بدأت تظهر في الأسواق الاوربية في بداية التسعينات ، برغم انها كانت ذات جودة

متوسطة مقارنة بدول اوربا الغربية وأمريكا إلا ان التواجد المستمر في الأسواق اكسب الشركات اليابانية

¹ غول فرحلت ، مرجع سابق ، ص 197

² قطف لويزة، التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات وأثرها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر (2000_2003) مذكرة ماستر في العلوم الاقتصادية ، جامعة البويرة ، الجزائر، 2013 ، ص 42 ، 43 .

الخبرة.^١

- ومن خلال ما سبق نستنتج ان عملية التصدير ينتشر تأثيرها من تحسين الجودة الى حدوث تخفيض في تكاليف الإنتاج والتكلفة النهائية وصولا الى احتلال وضعية تنافسية اقوى ، والحصول على أكبر أرباح وتوزيع جزء منها على المساهمين وإعادة استثمار الجزء الباقي في نشاطات أخرى ومنها القدرة التصديرية الفعلية لا تتمثل في تصدير أكبر كمية بل في تصدير أكبر كمية من المنتجات تتصف بمواصفات تكنولوجية

متقدمة.^٢

٢. طرق التصدير و استراتيجياته :

٢,١ طرق التصدير :

• التصدير المباشر : يتطلب التصدير المباشر وجود صلة مباشرة بين المؤسسة المنتجة والمصدر في نفس

الوقت ، الطرف البائع والمؤسسة المستفيدة الطرف المشتري خارج البلد الأصلي للمؤسسة المصدر.^٣

شكل 01 : التصدير المباشر



المصدر : سعد غالب ياسين ، الإدارة الدولة ، دار اليازوري العملة للنشر و التوزيع ، عمان الأردن ، ٢٠٠٢ ، ص.٣٨.

^١ قطف لويزة، التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات وإثرها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر (2000_2003)

مذكرة ماستر في العلوم الاقتصادية ، جامعة البويرة ، الجزائر ، 2013 ، 43 .

^٢ قطف لويزة ، المرجع سابق ص 44 .

^٣ سعد غالب ياسين ، الإدارة الدولة ، دار اليازوري العملة للنشر و التوزيع ، عمان الأردن ، ٢٠٠٢ ، ص.٣٨.

كما يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة وخبرة المؤسسة بالأسواق الدولية ، ويتم بإحدى السبل التالية:^١

- انشاء قسم التصدير للأسواق الخارجية : يتطلب هذا من المؤسسة انشاء قسم التصدير ليقوم بكافة مهام

التصدير

- انشاء فروع في الأسواق الخارجية : تقوم المؤسسة بإنشاء فروع في السوق الأجنبي يتولى مهام توزيع والتصدير

في ذلك السوق .

- ارسال مندوبي بيع للخارج : حيث يتولون عملية البحث عن العملاء في الأسواق الأجنبية ، من اجل

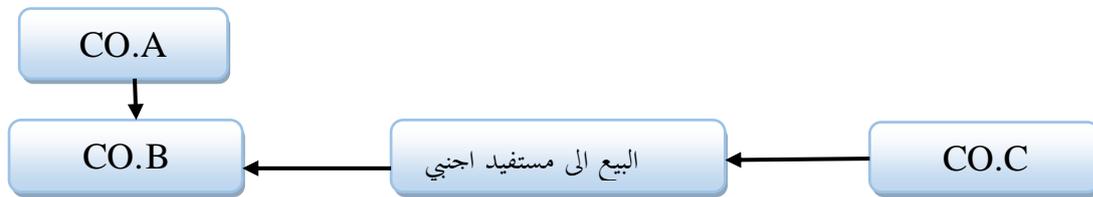
تفاوض مهم بشأن عقد صفقات البيع .

• التصدير غير المباشر : يعد التصدير غير مباشر الطريقة الأكثر شيوعا في اقتحام الأسواق الخارجية ،

ونقصد به النشاط الذي يترتب على قيام المؤسسة ما ببيع منتجاتها الى مستفيد محلي يتولى عملية

تصدير المنتج الى الأسواق في الخارج سواء كان المنتج بشكله الأصلي او بشكله المعدل .^٢

الشكل 02 : التصدير غير المباشر



المصدر : سعد غالب ياسين ، نفس المرجع ص ٣٩ .

^١ محمد جاسم ، التجارة الدولية ، دار الزهران ، عمان ، ٢٠٠٦ ، ص ٧٨ .

^٢ سعد غالب ياسين ، نفس المرجع ص ٣٩ .

٢,٢ استراتيجيات التصدير :

ان مختلف الشركات و المؤسسات قبل ان تقوم بتصدير منتجاتها يجب عليها اتباع طرق معينة لتوسيع نشاطها الإنتاجي ، من خلال إيجاد فرص جديدة لتصريف هذه المنتجات و البحث عن اسواق لتصدير و ذلك باستعمال اساليب مختلفة التي ترها مناسبة للقيام بالعملية .

❖ استراتيجية النمو المعتمدة على المنتج :

تقوم هذه الطريقة على انا المؤسسة تخترق السوق بمنتج واحد ويكون ذلك عن طريق :

- تحديد منتج أساسي للمؤسسة .
- تعمل على تسويق المنتج في السوق المحلي وتوسيعها وطنيا ثم دوليا .
- تعمل على تكييف المنتج حسب رغبات الأسواق الخارجية ومن هنا تقوم المؤسسة او الشركة المصدرة بدراسات للمعرفة اذواق كل سوق خارجي ترغب في دخول اليه .
- تعمل على اصلاح وتعديل المنتج ونضجه بالطرق التقنية استراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق :

تعمل المؤسسة حسب هذه الاستراتيجية على مراقبة سوق معينة من حيث المنتج الذي تقوم بعرضه وفي نفس الوقت يكون هذا المنتج من نفس النوع الخاص بالمؤسسة وتقوم بمراقبة سعره وكمياته^١ .

❖ استراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق :

يجب على المؤسسة في هذه الإستراتيجية القيام بمراقبة سوق معينة من حيث المنتج المعروض فيها و الذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة و كذلك تعمل على مراقبة سعر و كميته^٢ .

^١ قسوم ميساوي الوليد ، دراسة اقتصادية و قياسية للصادرات الصناعية في الجزائر مع أخذ الفترة الممتدة من 1978-2006 ، مذكرة مقدمة من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، جامعة محمد خيضر ، بسكرة ، 2009-2008 ، ص 15 ،
^٢ عادل احمد حشيش و مجدي محمود شهاب ، الاقتصاد الولي ، بيروت ، الدار الجامعية ، صفحة ١٦٥ .

٣. إجراءات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات :

هناك العديد من الإجراءات التي اعتمدت عليها الدولة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات والمتمثلة في :

أولا :الإجراءات القانونية :

قامت الدولة بإصدار مجموعة من الحوافز القانونية التي تعمل على رفع من الصادرات خارج قطاع المحروقات والتي

بدورها تساعد المصدرين في تنمية صادراتهم من أهمها :

- تحرير عقد التصدير : ما عدا بعض الاستثناءات التي كان من هدفها حماية تراثنا وحضارتنا وتاريخنا فان عملية التصدير في الجزائر حرة ولا تخضع لأي ترخيص او تصريح مسبق وتحرير هذا لعقد التصدير يترجم خصوصا في^١ :

عملية ترقيم بالنسبة للمصدرين تكون مبسطة في السجل التجاري ويكون ذلك بإدخال ثلاث قوانين تتعلق

بالنشاطات المكملة للتسهيلات :

- 101، 411 لتصدير المنتجات الزراعية الغذائية

- 102. 411 لتصدير المنتجات الصناعية والمصنعة خارج المحروقات

- 103، 411 لتصدير المنتجات خارج المحروقات ،غير المعينة من جهة أخرى مثل النباتات ،الحيوانات ...الخ

- اجبارية التوطين البنكي وترحيل المنتج التصدير الى الوطن بالعملة الصعبة :

تخضع عمليات التصدير الى توطين اجباري لدى بنك وسيط معتمد ويكون مقيم بالجزائر وذلك وفق لا حكام قانون

البنك الجزائري رقم 13_ 19 المؤرخ في 14 اوت 1991 المتعلق بالتوطين البنكي والتسوية المالية لصادرات خارج

^١ دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية ، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ،الجزائر ، الطبعة ٢٠٠١ ، صفحة ٥٣ .

الفصل الأول الأدبيات النظرية و التطبيقية لصادرات خارج قطاع المحروقات و هيئات دعم

التصدير

قطاع المحروقات وكذلك قانون رقم 07_95 المؤرخ في 23 ديسمبر 1995 و المتعلق بمراقبة الصرف .^١

في حالة بيع منتج في الخارج ، يتحصل المصدر على 100 من المبلغ المتضمن في العقد ، ان تسجيل مداخل التصدير

محدد في تعليمة بنك الجزائر رقم 11_05 المؤرخة في 19 أكتوبر 2011 المعدلة لإجراءات التعليمات رقم 22_94

المؤرخة في 12 افريل 1994 .

حيث ناتج التصدير يتم توزيعه كما يلي :^٢

- 50 % بالدينار الجزائري توضع على حساب الدينار للمصدر

- 50 % بالعملة الصعبة منها :

- 40 % من العملة الصعبة توضع على حساب العملة الصعبة للمصدر يتم استعمالها بخرية حسب الطلب

وتحت مسؤوليتها في اطار ترقية صادراتها .

10 % يتم وضعها على حساب العملة الصعبة للشخص المعنوي

يكون تحديد احوال ترحيل عائدات الصادرات من 120 يوم الى 180 يوم من تاريخ ارسال البضاعة حسب تعليمة

بنك الجزائر رقم 11_65 المؤرخة في أكتوبر 2011 من الجريدة الرسمية رقم 08 الصادرة في 15 فيفري 2012

٣ .

ثانيا: الإجراءات المالية و الجبائية :

تم تحديدها من طرف الدولة ضمن العديد من القرارات تدخل ضمن تطبيق برامج مختلفة تساهم في عملية الرفع من

قيمة الصادرات وتطويرها من بينها :

• الإجراءات المالية : في اطار سياسية تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات تم اتخاذ تدابير مالية منها :

1\1 انشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE : يعمل الصندوق الخاص لترقية الصادرات على إعطاء الدعم

^١ تعليمة البنك الوطني الجزائري ، رقم 07-2002 المؤرخة في ٢٦ ديسمبر ٢٠٠٢ ، معدلة لأحكام تعليمة 22-94 المؤرخة في ٢١ .

^٢ دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية ، مرجع سابق ، صفحة ٨٥ .

^٣ الجريدة الرسمية رقم ٠٨ ، تعليمة بنك الجزائر ، رقم 11-65 بتاريخ ١٥ فيفري ٢٠١٢ .

الفصل الأول الأدبيات النظرية و التطبيقية لصادرات خارج قطاع المحروقات و هيئات دعم

التصدير

المالي للمصدرين في عمليات الترويج لمنتجاتهم عبر الأسواق الخارجية وذلك في مجالات التالية¹:

__ المشاركة في الصالونات والمعارض و ايضا مشاركة الشركات في المنتديات ويتم التكفل بنسبة 80 % من

المصاريف بالنسبة للمشاركة الجماعية للمعارض والصالونات المسجلة في البرنامج السنوي الرسمي ،والمشاركة الفردية

تكون بنسبة 50 % في التظاهرات الاقتصادية في خارج و 100 % تكون بالنسبة للمشاركة ذات طابع الخاص

وفق القرار سياسي او على اثر انشاء مكتب وحيد .

__ تغطي نسبة من الصادرات المرتبطة بالعبور ومصاريف الشحن والتفريغ ومصاريف الدخل الداخلي والدولي محددة

ب:

__ نسبة 25 % من تكاليف النقل الدولي للمنتجات سريعة التلف

__ نستثني من عملية الدعم هذه بالنسبة للنقل ،مواد الاسترجاع وكذا الجلود الخام ،النفائيات الجاهزة او نصف جاهزة

يتم تحديد فترة اجل إيداع الملفات للتعويض تكاليف النقل عند التصدير ب 180 يوما بعد انتهاء من عملية

التصدير ووثائق التصدير تثبت ذلك .

__ تطبيق برامج التكوين في المهن المتعلقة بالتصدير:

__ 80 % تكاليف برامج التكوين التي تختص في تقنيات التصدير .

ولابد من إشارة هنا انه يوجد العديد من برامج دعم قام بوضعها الصندوق الخاص لترقية الصادرات حسب قرار

وزاري مشترك في حين انه لم يتم تزويد كميات وشروط الاعتماد من هذه الإعانات لأنه من اجل تحديد المعايير

التقنية لمختلف هذه الإعانات يتطلب دقة في المجالات وتخصصات كثيرة ، وتتمثل هذه البرامج فيما يلي :

__ حماية المنتجات المخصصة للتصدير في الخارج وإنشاء العلامات التجارية ،ومكافآت الأبحاث الجامعية التي ساهمت

في تحسين او استحداث موجهة للتصدير .

- 50 % تعتبر تكاليف انشاء العلامات التجارية

¹ دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية ، مرجع سابق ، صفحة ٩٥ .

الفصل الأول الأدبيات النظرية و التطبيقية لصادرات خارج قطاع المحروقات و هيئات دعم التصدير

- 100 % تعتبر من تكاليف منح المكافآت للأبحاث الجامعية التي ساهمت في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
- 10 % تعتبر من تكاليف حماية المنتجات التي تصدر الى الخارج.
- 50 % :الأعباء وتكاليف التي ترتبط بدراسة الأسواق الخارجية للبحث على منافذ للمنتجات الجزائرية .
- 25 % :الأعباء التي ترتبط بالدراسة المخصصة لتحسين النوعية المنتجات والخدمات التي توجه الى التصدير .
- وضع تشخيص التصدير وقيام بوضع خلايا تصدير داخلية :¹
- 50 % تكاليف وضع اعداد تشخيص التصدير.
- 50 % تكاليف وضع خلايا التصدير داخلية .
- تكاليف الاطلاع في الأسواق الخارجية التي تدعم من طرف المصدرين ،وكذا الاعانة المخصصة للتمركز الاولي للوحدات التجارية في الأسواق الخارجية :
- 50 %الأعباء ترتبط بالاستكشاف في أسواق التصدير الخارجية ،
- 10 % تعتبر مستحقات التمركز الاولي للوحدات التجارية ،تحت عنوان حضور تجاري فردي على مستوى الأسواق الاجنبية .
- 25 % تكاليف انشاء اولي لمجمع من الشركات تحت عنوان حضور تجاري جماعي على مستوى الأسواق الأجنبية .
- قيام بنشر الدعائم الإعلامية لترقية المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير واستخدام التقنيات المتطورة في الاعلام والاتصال ،

¹ زغاد مرزاق و اخرون ، ترقية الصادرات خارج المحروقات ، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية ، تخصص مالية ، جامعة الجلفة (الجزائر) ، ٢٠١٣ ، صفحة ١٠ .

الفصل الأول الأدبيات النظرية و التطبيقية لصادرات خارج قطاع المحروقات و هيئات دعم

التصدير

- 50 % تكاليف طبع ونشر الملصقات الإعلامية لترقية المنتجات والخدمات التي توجه نحو التصدير .

حسب القانون 90_10 المتعلق بالنقد و القرض تم وضع افاق واسعة للاستقلالية البنوك ، وتم رفع القيود

الاحتكارية للدولة في مجال التعامل بالعملة الصعبة ومن اجل تطبيق هذا القانون وزارة المالية أصدرت تعليمة رقم 33

والتي تتضمن إمكانية فتح حسابات تقبل تحويل الى عملة الصعبة لفائدة المصدرين ،بالإضافة الى التعليمة 42_04

الصادرة من طرف البنك الجزائري التي تتعلق بتحويل عائدات وفوائد عملية التصدير الى الداخل ووضعها تحت

تصرف المصدر، وتسجيلها في حسابه بالعملة الصعبة .

● الإجراءات الجبائية : اتبعت السلطات العمومية جملة من الإجراءات الجبائية التي تشجع ومتعلقة بإعفاء

عملية التصدير من بعض الرسوم الجبائية وهي¹ :

✓ الاعفاء من الرسوم على النشاط المهني TAP : لا يدخل في رقم الاعمال المستخدمة كقاعدة في حساب

الرسم على النشاط المهني ثمن عمليات البيع ،النقل او التسويق المتعلقة بلا أشياء او السلع التي توجه مباشرة

الى التصدير .

✓ الاعفاء على الرسم على القيمة المضافة TVA : وهي كما يلي :

__ حسب ما نصت عليها المادة 13 من قانون الضرائب على رقم الاعمال يكون الاعفاء على قيمة الضريبة المضافة

يخص عمليات البيع المتعلقة بالسلع المصدرة .

__ حسب ما نصت عليها المادة 42 و50 من نفس القانون انه باستطاعة ارجاع الرسم على القيمة المضافة على

عمليات تصدير السلع ،الخدمات و الاعمال او تسليم المنتجات في ما يخص المنتجات والخدمات التي تعنى بالإعفاء

عند الشراء

✓ الاعفاء من الضريبة على أرباح الشركات :

يتم الاعفاء من الضريبة على أرباح الشركات وإلغاء شرط استثمار أرباحها ومداخليها فيما يخص عمليات البيع

¹ دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية ، مرجع سابق ، صفحة 99-100 .

والخدمات التي توجه نحو التصدير (المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة والضرائب المماثلة، معدل ومكمل بالمادة 10 من قانون المالية سنة 2011).

وتعتبر هذه الإعفاءات المتوقعة انها تمنح حسب نسبة رقم الاعمال المحققة بالعملة الصعبة، وان الاحكام تخضع لتقديم وثيقة للمصالح الضريبية المختصة من طرف الشركات، تثبت بدوها تحويل المداخيل بالعملة الصعبة لبنك موطن الجزائر

ثالثا : الإجراءات الجمركية والنقل :

وضعت الدولة تسهيلات للمصدرين وذلك من اجل إيصال المنتج المحلي الى الأسواق الخارجية وتبني مجموعة من الاجراءات التي تساهم في تجاوز عقبة التصدير خارج المحروقات والمتمثلة في ما يلي :

(١) الإجراءات الجمركية : من اجل تشجيع وترقية الصادرات خارج المحروقات عملت الجمارك في اتخاذ

إجراءات تسهيلية ضرورية ومنها^١ :

أ- نظام القبول المؤقت : يتيح هذا النظام باستيراد المواد وكذلك بعض البضائع التي تحول او يعاد تصنيعها من

اجل إعادة تصديرها مرة أخرى حيث يتم تعليق الضرائب والرسوم، وتعفى من الإجراءات الخاصة بمراقبة التجارة

الخارجية، وبعد تحويل هذه البضائع واستخدامها على حالها في وضع القبول، كما ان البضائع المعدة للترتيب في

نظام القبول المؤقت تكون بدورها موضوع التصريح المفصل والذي يتضمن وصف البضائع وكذلك البيانات

الضرورية وأيضا التعهد المكفول للمصرح لدى الجمارك بموجب احترام القواعد المطبقة في هذا الصدد.

ب- نظام إعادة التمويل بالإعفاء : يتم من خلالها السماح للمصدر من استيراد المواد الأولية، وجميع وسائل الإنتاج

التي يحتاجها تصنيع مقابل دفع الحقوق والرسوم الجمركية، وبعد تصدير هذه المنتجات يمكن ان يستورد من

جديد نفس المواد التي استوردها سابقا، وكذلك بنفس الكمية ويستفيد من جميع الإعفاءات من الحقوق

الجمركية

^١ الجريدة الرسمية، العدد ١٤، ٢٠١٢، صفحة ٤.

الفصل الأول الأدبيات النظرية و التطبيقية لصادرات خارج قطاع المحروقات و هيئات دعم

التصدير

هذه العملية تشجع المستورد على انتاج من اجل التصدير مما يؤدي الى زيادة هذا الأخير .

ت - نظام التصدير المؤقت : يقوم هذا النظام بسماع خروج المنتج المحلي من الإقليم الجزائري الى الخارج وبعد اجراء

قليل من التحويلات او قيام بتقديم خدمة من اجل العرض اثناء المعارض والتظاهرات ويمكن للمنتج المصدر مؤقتا

ان يتم إعادة تصديره بصفة نهائية من خلال المكان الموجود فيه اثناء العملية وهذا كله في اطار القوانين

والتشريعات المعمول بها وإعادة استيرادها ويكون هذا بإعفاء كلي او جزئي من حقوق الاستيراد الجمركي .

ث - الوكيل المعتمد لدى الجمارك : حسب مادة 01 و 02 و 03 من المرسوم التنفيذي رقم 12_ 93 المؤرخ في

01 مارس 2012 الذي يحدد شروط وكيفية الاستفادة من صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد لدى الجمارك ، يتم

منح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد لكل اقتصادي ¹ :

يقيم بالجزائر ، ويكون شخص طبيعي او معنوي يقوم بممارسة نشاط الاستيراد والتصدير ويتدخل في انتاج السلع

والخدمات .

__ لم يتم تسجيل ضده أي سوابق في فترة ثلاث سنوات الأخيرة المنقضية ولا ضد ممثليه القوانين و اطارته التي تسير

وشركائه الرئيسيين ، مع كل من إدارة الجمارك والضرائب والتجارة والعمل وكذلك الضمان الاجتماعي وجميع الهيئات

المعنية بتأطير التجارة الخارجية .

__ يجب إلا يكون في حالة الإفلاس او يكون متوقف عن نشاط او التسوية القضائية او الصلح .

__ ان يكون يتمتع بالملاءة المالية في فترة ثلاث سنوات الأخيرة.

يستفيد بدورهم المتعاملون الاقتصاديون من تسهيلات في اطار الجمركة وتخص :

__ يكون التسهيل فيما يخص الاستفادة من الإجراءات الجمركة المبسطة

__ نقص في عدد عمليات المراقبة المادية والوثائقية

¹ الجريدة الرسمية ، مرجع سابق ، صفحة ٤ .

– تكون الأولوية في معالجة البضائع عند المراقبة

– تتم الجمركة عن بعد والفحص لدى المتعامل

ج- التصدير في اطار تبادل المنتجات : تتم هذه العملية من التصدير دون دفع المبلغ ، يقابل ذلك استيراد منتج

اجنبي ، تتم هذه العملية وفق الاتفاقيات الثنائية بين الجزائر وبلد الأجنبي ، في حين انه عملية التبادل لمنتجات

مسموحا لنفس المؤسسة الواحدة من استيراد مواد أولية، مواد نصف مصنعه والتي معدات لاحتياجاتها الخاصة؛

ونستثني بعض المنتجات ومنها معدن الحديد الخام منتجات بتروكيماوية تمر دقلة نور .

ح- المخازن ومحلات التخزين المؤقت عند التصدير في نقاط الخروج من التراب الوطني : من احدى اصلاح

وتغيرات التي جرت في قانون الجمارك ، تم تأسيس محلات التخزين ومساحات لتخزين المؤقت في حالة التصدير

او لإعادة التصدير حيث تتيح هذه المخازن للمصدرين بوضع سلعهم داخل محلات خاصة في الميناء المطار ،

ومحطات السكك الحديدية والمراكز الحدودية ، حتى وصول مرحلة الشحن وترحيلها الى وجهتها بالخارج .

وزيادة على ذلك وعلى الإجراءات السابقة فنشير الى وجود مشروع اجراء جديد والمتمثل في :¹

البيع بالإيداع وهو عبارة عن مشروع بين الجمارك و وزارة التجارة والجهات المختصة مبني على تصدير السلع الى

المخازن في الخارج وانتظار عملية البيع (بيع اجل) و بعد بيع البضاعة يتم ارسال الى المصدر عائدات التصدير بعد

اقتطاع صاحب المخزن للمصاريف وهامش الربح ، ويجب ان يكون تامين فعال عند التصدير .

(٢) إجراءات النقل : من اجل وصول المنتج المحلي الى الأسواق الخارجية و بأقل تكلفة وأسعار تنافسية

، وضعت الدولة تعديلات على قطاع النقل ، ولأنه اغلب تنقلات السلع تكون نحو البلدان الأجنبية لا تتم

إلا على طريق البحر ويعود هذا للانخفاض النسبي لتكاليف النقل والشحن الدولي حيث وزارة النقل

¹ زغاد مرزاق و اخرون ، مرجع سابق ، صفحة ١١ .

اتخذت مجموعة من الإجراءات نذكر منها¹ :

- _ قامت بتخفيض بنسبة 50 % للمنتجات المعبأة في حاويات و ايضا المنتجات الفلاحية وفيما يخص المواد المنجمة والبقايا المعدنية فتنخفض بنسبة 20 % .
- _ العمل على تقليل من مصاريف الحمولة و الارساء للحمولات الموجهة للتصدير وفقا لحجم الطرود والعمليات .
- _ العمل على فتح مكتب اتصال مؤقت للمؤسسة المينائية وتزويدها بخط هاتفي (35_ 35 _ 42 _ 021) من اجل اعلام المصدرين وتسهيل عملية ارسال السلع للمصدرين.
- وقد تم تقديم اعانات من طرف الصندوق الخاصة لترقية الصادرات فيما يخص تكاليف النقل وهي كالتالي :
- _ تكاليف النقل الدولي التي تم تطرق اليها سابقا .
- _ ويتم حساب تكاليف النقل البري من مسافة تكون اكبر من 150 كلم بشرط ان تكون الشاحنة محملة ب (01 طن فما فوق) 5 دج كلم طن .

¹ حامد محمد بن طيب مراد ، دراسة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ، مذكرة لنيل متطلبات شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية ، تخصص مالية ، جامعة الجزائر ، ٢٠١٣ ، صفحة ٢٥ .

المطلب الثاني : هيئات دعم التصدير في الجزائر

تعتبر تنمية الصادرات قضية استراتيجية تؤدي الى وجود مصادر اساسية يمكن اعتماد عليها لتوفير احتياجات من النقد الاجنبي بشكل منظم ولا سيما ان المصادر الاخرى الصادرات النفطية لا تتصف بالاستمرارية لذلك تسعى الجزائر الى سياسة تشجيع الصادرات غير النفطية وذلك من خلال انشاء هيئات دعم تقوم بدورها الى تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات و من هذه الهيئات نذكر ما يلي :

١ . الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI :

حسب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 03/03/1996 تعرف بأنها مؤسسة صناعية و تجارية تمتع بالاستقلالية المالية تعمل تحت وصاية وزارة التجارة والعمل الأساسي التي تقوم به التمثيل والاستثمار و التوسيع الاقتصادي على مستوى الدوائر الإقليمية والإدارة .

و من مهام غرفة التجارة والصناعة CACI :

__ تزود السلطات العمومية بإرادتها او بطلب من هذه السلطات من خلال الآراء او الاقتراحات والإرشادات التي تخص بطريقة مباشرة او غير مباشرة على الصعيد الوطني ،قطاعات التجارة والصناعة والخدمات

__ تعمل على التشاور بين منخارطيها وتقوم بجمع آراءهم في النصوص التي تعرضها عليها الإدارة قصد دراستها وتقديم رأيها بشأنها

__ تعمل على إعطاء الدعم للمؤسسات الاقتصادية والتجارية و الخدماتية والصناعية في المجالات القانونية والمالية والاجتماعية وبالأخص التجارة التي تكون في الخارج

__ تعمل على تقديم النصائح و الارشادات للمنخرطين في مجالات الأنشطة والعلاقات بالشركاء الوطنيين والأجانب

¹ الجريدة الرسمية رقم 16 ،الصادرة في 1996 ،ص20 .

الفصل الأول الأدبيات النظرية و التطبيقية لصادرات خارج قطاع المحروقات و هيئات دعم

التصدير

__ تقوم بإنجاز كل اعمال المصلحة المشتركة في غرفة التجارة والصناعة وتعمل على تحفيزها على ان تقوم بالمبادرات

__ تقوم بتمثيل أعضائها عند السلطات العمومية وتقوم بتعيين ممثلين لدى هيئات التشاور والاستشارة الوطنية

__ تعمل ايضا على انجاز كل عمل يهدف الى ترقية مختلف القطاعات الاقتصاد الوطني وتعمل على تنميتها وتوسيعها

خاصة في مجال الأسواق الخارجية

__ تعمل على دراسة الوضعية الاقتصادية وتطورها وتقوم بتقديم ارائها الى السلطات العمومية بخصوص وسائل التنمية

النشاط الاقتصادي

__ تعمل على اصدار كل وثيقة او استمارة او أي شهادة يتقدم بطلب عليها الاعوان الاقتصاديون لاستعمالها وتؤشر

او تصادق عليها وفق للقوانين المعمول بها

__ تعمل ايضا على تنظيم اللقاءات والتظاهرات الاقتصادية داخل وخارج البلاد¹

٢. الشركة الوطنية الجزائرية للمعارض SAFEX :

انشأت سنة 1971 كانت تعرف باسم المكتب الدولي للأسواق الدولية والتصدير بالأمر رقم 16/17 المؤرخ في

5 اوت 1971 كان في سنة 1987 يعرف باسم الديوان الوطني للأسواق والتصدير ONEFEX والذي اصدر

بموجب المرسوم التنفيذي 63/87 المؤرخ في 03 مارس 1987 وفي 1990/12/24 وبعد المداوات الجمعية

العامة تم تغيير الاسم الى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري

تتمتع بالاستقلال المالي والشخصية المعنوية تعمل تحت وصاية وزارة التجارة.

و من مهام الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX²

- تنظيم المعارض والصالونات ذات الطابع المحلي الجهوي والدولي
- تعمل على تأطير المشاركة الجزائرية في المعارض والصالونات الدولية في الخارج

¹ الجريدة الرسمية رقم ١٦ ، الصادرة في ١٩٩٦ ، صفحة ٢٠ .
² الجريدة الرسمية رقم 10 ، الصادرة 1987 ، صفحة 341_ 343

الفصل الأول الأدبيات النظرية و التطبيقية لصادرات خارج قطاع المحروقات و هيئات دعم التصدير

- تعمل على تقديم الدعم للمتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الدولية وذلك من خلال:
- تعتبر وزارة مات للالزمة التي تتعلق بالتجارة الخارجية
- تعمل على توفير فرص الشراكة و الاعمال في الخارج
- قيام بترقية العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين المحليين وكذلك الدوليين
- إعطاء الصورة الواضح لإجراءات التصدير
- العمل على نشر المجالات الاقتصادية
- العمل على تنظيم ندوات ومؤتمرات
- العمل على إدارة وتشغيل البني التحتية لقصر المعارض¹

٣. وزارة التجارة :

تعتبر وزارة التجارة واحدة من ابرز الدوائر الحكومية التي شاهدت عدة تغيرات في مهام وصلاحياتها ويحكمه المرسوم التنفيذي رقم 94207 المؤرخ في 16/07/1994 .

من مهام وزارة التجارة :²

المساهمة في وضع الاطار المؤسبشأها،تنظيمي المتعلق بالمبادلات التجارية الخارجية

__تنظيم تحضير الاتفاقيات التجارية الدولية ويقوم بتفاوض بشأنها ،بالاتصال مع المؤسسات المعنية ويتولى تنفيذها ومتابعتها .

__السهر على جعل القوانين والتنظيمات مطابقة للنصوص التي تسيير التجارة الدولية

__القيام بتنشيط وتحفيز من خلال الهياكل الملائمة من خلال الاتصال مع الدوائر الوزارية والمؤسسات المعنية بالأعمال

التجارية الخارجية الثنائية والمتعددة الأطراف ،

¹ الجريدة الرسمية رقم ١٠ ، الصادرة في ١٩٨٧ ، صفحة ٣٤١ - ٣٤٣
² الجريدة الرسمية رقم 85 ، الصادرة في 22 ديسمبر 2002 ، ص 11 .

ـ القيام بمعالجة الخلافات المتعلقة بالتجارة الدولية في حدود صلاحيته

ـ القيام باقتراح استراتيجيات جديدة لترقية الصادرات خارج المحروقات

ـ القيام بتشجيع مشاركة المتعاملين الاقتصاديين في التظاهرات الاقتصادية داخل الوطن او خارجه .

ـ القيام بالتنسيق مع الهيئات المعنية ،المصالح الموضوعة لدى المثلثات الدبلوماسية الجزائرية في الخارج والمكلفة بالشؤون التجارية .

ـ يقوم بوضع تنظيم سير مناطق التبادل الحر .

ـ يعمل على وضع وتطوير نظام اتصال و اعلام احصائي حول المبادلات التجارية الدولية.

٤ . المركز الوطني لمراقبة النوعية CACQE :

هو مؤسسة ذات طابع اداري تسييره وزارة التجارة انشا بموجب المرسوم التنفيذي رقم 147 89 المؤرخ في 08 اوت 1989 والمكمل للمرسوم التنفيذي رقم 03318 والمؤرخ في 30 سبتمبر 2003 .

ومن جملة مهام التي يختص بها هذا المركز هي¹ :

ـ قيام بإجراء الدراسات والتحليل المحلية.ة التي تسمح بمراقبة نوعية المنتج ومدى ملاءمتها للمحتوى.

ـ ابرام العقود والاتفاقيات فيما يتعلق بتحقيق هدف المركز منه الهيئات الوطنية والأجنبية.

ـ حماية صحة المستهلك بالسهر على احترام النصوص المنظمة لنوعية المنتجات الموضوعة للاستهلاك .

ـ تشجيع استعمال المواد الأولية المحلية .

٥ . الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان خدمات الصادرات CAGEX :

تأسست بمقتضى الامر 96 06 المؤرخ في 10/01/1996 الذي يتعلق بتأمين القرض عند التصدير واعتمد رسميا

بعد صدور المرسوم التنفيذي رقم 69235 المؤرخ في 02/07/1996 وتتشكل هذه الشركة من مؤسستين من

¹ سيبر كريمة ، جكتوني فتيحة ، دور منظومة دعم الصادرات خارج المحروقات ، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية ، تخصص مالية ، جامعة الاغواط ، الجزائر ، 2015 مرجع سابق ص23 .

مؤسسة مصرفية و شركة تامين وهي كالتالي :

- الصندوق المركزي لإعادة التامين
- البنك الوطني الجزائري
- البنك الجزائري الخارجي
- القرض الشعبي الجزائري
- الشركة الجزائرية للتامين
- بنك التنمية المحلية
- الصندوق الوطني للتعاونية النقل.
- بنك الجزائري للتنمية الريفية
- الشركة الجزائرية للتامين النقل .

و من مهام الشركة الجزائرية لتامين و ضمان الصادرات **CAGEX**¹

- تعمل على تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير
- تقوم بضمان الدفع في حالة التمويل
- تقوم بتأسيس بنك المعلومات في المجال الاقتصادي
- تعمل على تحفيز وتشجيع المصدرين لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
- تقوم بتغطية الديون وتعويض المستحقات في الخارج
- تعمل على تعويض المصدر عن الانقطاع او التوقف النهائي لسوق التصدير
- تقوم ببيع المعلومات التجارية للمستوردين والممولين

¹ الجريدة الرسمية رقم 18، الصادرة في جويلية 1996، ص 23.

ومنه بصفة عامة نستخلص ان مهام الشركة تتجلى في تحفيز وتشجيع الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات وتعمل على ضمان مبيعات الائتمان لصالح الشركات الاقتصادية التي تنشط في السوق الوطنية .

٦. الصندوق الخاص بترقية الصادرات FSPE :

حسب المرسوم رقم 20696 المؤرخ في جوان 1996 انشا الصندوق الخاص من اجل دعم الصادرات ويعمل هذا الصندوق على تقديم اعانات مالية للكافة المتعاملين الذي يعملون من اجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ويتم تمويله بنسبة 10 بالمائة من الضريبة الخاصة إضافة الى ذلك المساعدات التي يتحصل عليها من طرف الهيئات والمؤسسات العامة والخاصة حسب المادة 129 من قانون المالية 1997 .
ومن مهام الصندوق كالتالي ^١ :

__ تغطية التكاليف الخاصة بدراسة الأسواق الخارجية وإعلام المصدرين ودراسة كيفية تحسين المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.

__ اعانة الدولة في تدعيم الصادرات عن طريق المشاركة في الأسواق والمعارض المقامة في الخارج .

٧. الجمعية الوطنية للترقية الصادرات apex :

في سبتمبر سنة 1996 تم انشاء الجمعية ANEXAL: ترقية الصادرات مقرها العاصمة تم انشاءها من طرف إدارات اقتصاديين وخبراء يعملون في المؤسسات الجزائرية المسؤولة على ترقية صادرات السلعية و الخدماتية خارج قطاع المحروقات وتم انشاء فرع داخل الجمعية يختص بالعمل والتفكير حول مختلف النشاطات كما تسعى الجمعية للتنظيم المعلومات ومجال التنظيم لتدخل الى الأسواق وتوسعى الجمعية ان تكون اداة تقدم الدعم لكل مبادرة تصدير ^٢ .

^١ الجريدة الرسمية رقم 18 ،الصادرة في جويلية 1996 ،ص23 .
^٢ الجريدة الرسمية ، نفس المرجع السابق .

٨. الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ANEXAL :

في 10 جوان 2001 تم انشاءها بمقتضى الامر 90 "ANEXAL" بتاريخ 24 ديسمبر 1990 قام المصدرون بإنشائها من اجل التسويق فيما بينهم لرفع قدراتهم و ولوج للأسواق الاجنبية و ايضا من اجل التنسيق مع السلطات الجزائرية وهي جمعية تعمل وتقدم الخدمات للكافة المصدرين ان كانوا خواص او عموميين و بعد سنوات من انشاءها تظم الان حوالي 110 مصدر من اصل 600 مؤسسة تقوم بالتصدير .

و من مهام الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ANEXAL^١

- تعمل على المساهمة في تبادل الخبرات ونشرها
- تعمل على نشر كل المعلومات التي تفيد المصدرين
- تقوم بإخبار بمختلف التظاهرات الدولية والوطنية
- تقوم بتحفيز المصدرين الجزائريين على المشاركة في التظاهرات الوطنية والدولية

٩. نادي المصدرين الجزائريين CEA :

انشا في 30 ديسمبر 1989 من قبل السلطات العامة وكذلك السلطات الخاصة وهو عبارة عن جمعية وطنية

ذات طابع غير مالي . يتولى مهام التالية:^٢

__ تبادل المعلومات العلمية والتقنية والعملية.

__ الالتقاء والتشاور مع الاعوان الاقتصاديين

__ مناقشة كل الأسئلة المتعلقة بالتجارة الدولية.

^١ الجريدة الرسمية رقم 18 ،الصادرة في جويلية 1996 ،ص23 .

^٢ سيدر كريمة ،جكتوني فتيحة ، مرجع سابق ،ص40 .

ـ الدفاع على المصدرين ومصالحهم

ـ التعاون المشترك بين المنظمين الى النادي

ـ تقديم كل الاقتراحات من اجل تحسين وتشجيع تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات.

١٠. المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات :

حسب المرسوم التنفيذي رقم 04173 تم تأسيس المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات بتاريخ 12 جوان

2004. يتولى المهام التالية^١ :

ـ المساهمة في تحديد اهداف واستراتيجيات تطوير الصادرات.

ـ المباشرة في تقرير برامج و اعمال تؤدي الى اقتراح كل قياس لتشجيع وتنويع الصادرات خارج المحروقات

^١ المرسوم التنفيذي رقم 04_173، المؤرخ في جوان 2004 .

المطلب الثالث: دور هيئات دعم التصدير في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

تسعى هيئات دعم التصدير من اجل ترقية صادرات خارج المحروقات وتطوير مجال الاقتصادي ولعل من ابرز هذه

هيئات نذكر على سبيل مثال :

● وزارة التجارة

ساهمت وزارة تجارة في ترقية صادرات خارج قطاع المحروقات ،ويتضح ذلك من خلال دعمها للمصدرين الجزائريين

و تحفيزها لهم للقيام بنشاطهم التصديري و من خلال مرافقتها الدائمة لهم ومنتجاتهم بتقديم الدعم لهم ،و من اجل

تسهيل اتصالها مع المصدرين قامت باستحداث منصة الاصغاء للمتعاملين الاقتصاديين التي تسمح لهم بطرح مختلف

انشغالاتهم والتكفل بهم ،وحرصت على الصعيد الدولي على تحين وتطوير الاتفاقيات التجارية للتبادل الحر ،

وسعيها في توفير الشحن الجوي لنقل المنتجات الوطنية نحو الخارج ،ولم يقتصر دورها على هذا فقط بل قامت ايضا

بانشاء معارض دائمة في موريتانيا والسنغال من اجل ترويج للمنتجات الجزائرية وضمان تواجدها الدائم في افريقيا

وفي نفس الاطار قامت وزارة التجارة بإزالة الطابع المادي عن إجراءات استيراد البضائع الموجهة لإعادة البيع على

حالتها عبر منصة الكترونية مخصصة ،كإجراء مسبق للتوطين البنكي ¹.

● الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE

ساهم الصندوق الخاص في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ،وذلك من خلال التكفله بجزء من التكاليف

المتعلقة بنقل المنتجات الموجهة للعرض وكذا تكاليف مشاركة الشركات في المعارض والصالونات في الخارج سعبي منه

للتحفيز وتشجيع المصدرين على عرض منتجاتهم في الخارج وأيضا من خلال التسهيلات الجمركية ولعل من اهم هذه

التسهيلات زيارة الموقع والتخليص الجمركي عن بعد ، انشاء الرواق الأخضر الذي يسمح بالمصادقة على تصريح

التصدير دون معاينة من السلع. وساهم ايضا من خلال التسهيلات البنكية من ابرزها ،تسهيلات مصرفية سواء

¹ وكالة الأنباء الجزائرية ، الجزائر ، 2023

الفصل الأول الأدبيات النظرية و التطبيقية لصادرات خارج المحروقات و هيئات دعم التصدير

للمشاركة في المعارض في الخارج او من اجل التصدير سعي منها لإزالة العواقب التي ينصدم فيها المصدرين وتحقيق

الهدف المرجو من اجل دعم التصدير خارج قطاع المحروقات .^١

● الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI

ساهمت الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة في ترقية صادرات خارج قطاع المحروقات وذلك من خلال تعزيزها للعلاقات

التجارية مع دول العالم في سبيل ترقية صادرات خارج قطاع المحروقات ولعل ابرزها توقيعها لاتفاقية مع المخبر الوطني

للتجارب ،حيث تعتبر هذه خطوة هامة لتحسين كفاءات وقدرات المؤسسات الاقتصادية لتعزيز جودة الخدمات

والمنتجات الجزائرية ولتلبية متطلبات السوق .^٢

^١ وزارة التجارة و ترقية الصادرات ، الجزائر ، 2022 .
^٢ وزارة التجارة و ترقية الصادرات ، الجزائر ، 2024 .

المبحث الثاني : الأدبيات التطبيقية لدور هيئات دعم التصدير في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

المطلب الأول: دراسات السابقة باللغة العربية

● دراسة صهيب عبداوي و اخرون : بعنوان دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج

قطاع المحروقات ALGEX مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية

والتجارية وعلوم التسيير الشعبة ،علوم تجارية ، تخصص مالية وتجارة دولية .سنة الجامعية 2017/ 2018 .

كان الهدف من الدراسة توضيح الدور الذي تقوم به الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية و ابراز النتائج التي

حققتها سواء كانت ايجابية او سلبية.وتمحورت إشكالية الدراسة حول ما مدى مساهمة الوكالة الوطنية لترقية التجارة

الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ،وتم الاعتماد المنهج الوصفي ومن اهم نتائج الدراسة ما يلي :

- ان ترقية الصادرات خارج المحروقات ضرورة حتمية لتنمية قطاع التجارة الخارجية خاصة والنهوض بالاقتصاد

الجزائري عامة .

- ان السلطات العمومية اتخذت عدة اجراءات وتدابير محفزة في مختلف الميادين والمجالات من اجل تنمية وتنوع

الصادرات خارج المحروقات .

- ان قطاع صادرات خارج المحروقات يسجل نتائج جد ضعيفة على صعيد المبادلات التجارية الخارجية وذلك لعدم

تطبيق الإجراءات المقررة من طرف السلطات العمومية .¹

● دراسة : العابد حسام الدين و معمير نور الدين : بعنوان اليات تشجيع و ترقية الصادرات خارج قطاع

المحروقات مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم

¹ دراسة صهيب عبداوي و اخرون ، بعنوان دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ALGEX مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير الشعبة ،علوم تجارية ، تخصص مالية وتجارة دولية .سنة الجامعية 2017/ 2018 .

التسيير ، الشعبة علوم تجارية ، تخصص مالية وتجارة دولية ، سنة الجامعية 2021/ 2022 .

هدفت الدراسة الى التنقيب عن اهم الجهود والفرص المتاحة امام تنمية الصادرات خارج المحروقات في الأسواق

الدولية والى ابراز اهم الاستراتيجيات التي اتبعتها الجزائر من اجل البحث عن توازن النسبي بين صادرات النفطية

والصادرات غير نفطية على المدى البعيد . حيث تمحورت إشكالية الدراسة حول :

واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر . وما دور الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية ALGEX في ترقية

وتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

حيث اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي بالإضافة الى استعمال المنهج التاريخي كما استعملت منهج

دراسة الحالة .وتوصلت الدراسة الى النتائج التالية :

__ اتخاذ السلطات الجزائرية عدة إجراءات وتدابير في مختلف الميادين والمجالات لترقية الصادرات خارج المحروقات إلا

ان نسبة الصادرات خارج المحروقات لا تزال ضعيفة جدا مقارنة بالمحروقات أي ان الجزائر لم تتخلص من هيمنة هذا

القطاع .

__ القطاع التصديري الجزائري رهبن التبعية المتزايدة للمحروقات التي تشكل صادراتها الصناعية. بالمائة من هيكل

الصادرات .

غالبية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات تتكون من السلع الاستهلاكية والسلع الصناعية .

__ بادرت الجزائر مؤخرا الى الاعداد الجيد لفترة ما بعد البترول بالإعلان عن استثمارات ضخمة في مجال تطوير

واستغلال الطاقات المتجددة وخاصة الطاقة الشمسية.¹

● دراسة بلاوي عبلة وقاسمي رميسة : بعنوان واقع منظومة الصادرات في الجزائر خارج المحروقات

مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الاكاديمي ،شعبة العلوم الاقتصادية ، 2010/ 2020

¹ دراسة : العابد حسام الدين و معمير نور الدين : بعنوان اليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر اكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، الشعبة علوم تجارية ، تخصص مالية وتجارة دولية ، سنة الجامعية ٢٠٢١ . ٢٠٢٢/

تخصص : اقتصاد نقدي وبنكي ،السنة الجامعية 2021 / 2022.

هدفت هذه الدراسة الى ابراز مختلف المفاهيم المتعلقة بالصادرات خارج المحروقات وتتبع تطور هيكل الصادرات

خارج المحروقات وتبسيط الضوء على واقع منظومة الصادرات غير النفطية في الجزائر

وتمحورت إشكالية الدراسة حول :ما واقع وأفاق منظومة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات خلال الفترة 2010 _

2020 بحيث تم الاعتماد على المنهج التحليلي الوصفي ومن اهم نتائج التي توصلت اليها دراسة مايلي :

نتائج الدراسة :

_ تعتمد الجزائر بشكل كبير على الصادرات المحروقات ،مما جعلها معرضة دائما الى مخاطر تقلبات أسعار النفط في

الأسواق العالمية.

_ الجزائر تواجه تحديات كبيرة لتحسين صادراتها خارج المحروقات ، رغم الجهود المبذولة من طرف الباحثين لإخراج

الجزائر من التبعية النفطية ولهذا وضعت الدولة عدة هياكل مكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وذلك

بهدف مساعدة المصدرين الجزائريين على القيام بكل الخطوات اللازمة للتصدير ومن ثم تنمية وتطوير الصادرات خارج

المحروقات .¹

¹ -دراسة بلاوي عبلة وقاسمي رميسة : بعنوان واقع منظومة الصادرات في الجزائر خارج المحروقات ٢٠١٠ / ٢٠٢٠ مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الاكاديمي ،شعبة العلوم الاقتصادية ، تخصص : اقتصاد نقدي وبنكي ،السنة الجامعية ٢٠٢١ / ٢٠٢٢.

المطلب الثاني : دراسات السابقة باللغة الأجنبية

- دراسة (chiha khemici،2014)

تحت عنوان

Essai d'analyse de la problématique de diversification des exportations hors hydrocarbure : cas de l'Algérie، Revue Algérienne de la mondialisation et des politiques économiques / N° 05 – 2014 .

لقد حاول الباحث من خلال دراسته هذه تركيز التحليل على وضعية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، هذه الأخيرة تعد مهمشة جدا ، اذ حاول الباحث اظهار الأسباب و القيود التي ساهمت في ضعف هذا النوع من الصادرات رغم الجهود المبذولة من طرف السلطات العمومية وتوصل الباحث في دراسته الى النتائج التالية ان الجزائر لا تزال تعتمد بشكل كبير على صادرات المحروقات والتي تشكل مايقارب 95 % من اجمالي الصادرات وتم تحديد العوامل الرئيسية التي تعيق تنوع الصادرات ومن بينها الافتقار الى الهياكل الأساسية المناسبة ، ضعف الاستثمار في القطاعات غير النفطية ، وانخفاض القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية .¹

- دراسة (Bouaouina Hidayette) (2016)

تحت عنوان

BOUAOUINA Hidayette. «Les exportations hors hydrocarbures en Algérie. Enquête auprès de quelques entreprises algériennes » Mémoire de fin de Cycle Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales faculte des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion. universite abderrahmane mira de bejaia.2016 .

¹ CHIHA Khemici, Essai d'analyse de la problématique de diversification des exportations hors hydrocarbure : cas de l'Algérie, Revue Algérienne de la mondialisation et des politiques économiques / N° 05 - 2014

لقد حاول الباحث من خلال هذه الدراسة تحديد المخاطر و القيود المختلفة التي تعرقل الصادرات خارج قطاع المحروقات و مدى عمل الحكومة الجزائرية لضمان رفعها .

و لقد قام الباحث بإجراء دراسة استقصائية لشركات المصدرة من خلال تحديد الصعوبات الرئيسية التي تواجهها ، و في ضوء دراسته توصل الباحث الى النتائج التالية : انه من بين اهم تلك الصعوبات مخاطر الصرف الأجنبي ، و عدم كفاية اعانات الدولة لشركات المصدرة بالإضافة الى العقوبات الإدارية التي تحول دون تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات ، و في ضوء هذا الوضع ان استمرار الإصلاحات لا غنى عنها .

١ .

¹ BOUAOUINA Hidayette. «Les exportations hors hydrocarbures en Algérie. Enquête auprès de quelques entreprises algériennes » Mémoire de fin de Cycle Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales faculte des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion. universite abderrahmane mira de bejaia.2016 .

المطلب الثالث : المقارنة بين الدراسات الحالية و الدراسات السابقة

الجدول 01 : المقارنة بين الدراسات الحالية و الدراسات السابقة

أسس المقارنة	دراستنا الحالية	الدراسة السابقة	التعليق
العينة الفترة الزمنية والمكانية المنهج والأدوات	جرت دراستنا على الوكالة وطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX ودور في ترقية صادرات خارج قطاع المحروقات	دراسة صهيب عبداوي واخرون سنة 2017 و 2018 تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي دراسة الحالة هي وكالة وطنية لترقية التجارة ALGEX	تتشابه مع دراستنا في دراسة الحالة والمنهج وتختلف في المدة الزمنية
		دراسة العابد حسام الدين ومعمير نور الدين سنة 2021.2022 اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي	تتشابه مع دراستنا في منهج الدراسة وتختلف في الفترة الزمنية ونتائج المتحصل عليها
		دراسة بلاوي عبلة وقاسمي رميسة سنة اعتمدت الدراسة على 2021.2022 المنهج التحليلي	تتشابه مع دراستنا في استعمال نفس المنهج وتختلف في متغيرات الدراسة فهذه دراسة ركزت على دراسة على صادرات خارج المحروقات فقط ودراستنا على هيئات دعم صادرات خارج قطاع المحروقات وفي فترة الدراسة
		دراسة Chiha Khemici جرت الدراسة سنة 2014 قام الباحث باعتماد المنهج التحليلي	تختلف مع دراستنا في المدة الزمنية وتتشابه في اعتمد نفس المنهج
		جرت Bouaouina Hidayette منهج التحليلي 2016الدراسة سنة	تتشابه من حيث الدراسة لكن تختلف من ناحية ادراسة الحالة والمدة الزمنية

الفصل الثاني

٢

دور الوكالة الوطنية لترقية الصادرات **ALGEX** في
دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات

المبحث الأول : واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

المطلب الأول : تطور هيكل الصادرات في الفترة من 2010 الى 2023

أعطت الدولة الجزائرية اهتماما كبيرا لاستراتيجيات الوطنية لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ،

و لدراسة وضعية الصادرات الجزائرية من المحروقات و خارج قطاع المحروقات ، تطرقنا الى :

١. تطور صادرات المحروقات الجزائرية من سنة 2010 الى 2023

الجدول 02 : تطور صادرات المحروقات الجزائرية من سنة 2010 الى 2023

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
صادرات المحروقات	56.14	71.66	70.57	63.66	58.36	33.08	27.91	33.20	38.95	33.24	21.54	34.05	43.27	20
النسبة	97.33	79.10	97.18	96.72	95.41	94.15	94	94.51	93.23	93.27	90.52	86.70	90.78	79.77

(الوحدة : مليار دولار)

نلاحظ من خلال جدول تطور صادرات المحروقات في الجزائر طول فترة دراسة بان صادرات الجزائر من محروقات

تسجل نسب مرتفعة ، حيث نلاحظ خلال سنوات الأول من فترة الدراسة تسجل الصادرات قيم مرتفعة ،

حيث سجلت سنة 2010 قيمة صادرات المحروقات 56.14 مليار دولار بنسبة 97.33 % و استمرت في

تسجيل زيادة في القيم في السنوات 2011 ، 2012 ، حيث بلغت صادرات اعلى ذروة لها سنة 2011 بقيمة

71.66 مليار دولار بسبب ارتفاع أسعار النفط في السوق العالمية .

إلا و ان في بداية سنة 2015 نلاحظ انخفاض في قيم صادرات المحروقات حيث سجلت قيمة قدرت ب

33.08 مليار دولار و في سنة 2016 قيمة قدرت ب 27.91 مليار دولار ويعود هذا الانخفاض الى

انخفاض في أسعار البترول إلا أنها في بداية سنة 2017 نلاحظ تزايد في قيمة صادرات المحروقات الى سنة 2019 حيث بلغت نسبة الصادرات 27.93% ، وفي سنة 2020 سجلت صادرات المحروقات قيم منخفضة قدرت ب 21.54 و مليار دولار ويرجع هذا السبب الى جائحة كورونا التي شهدها العالم والتي اثرت على اقتصاد الجزائري ، وفي سنة 2022 سجلت قيمة صادرات المحروقات تزايد طفيف بلغ 43.27 مليار دولار ، و يعود ذلك الى زيادة الطلب على الغاز الجزائري في الأسواق الأوروبية .

اما في سنة 2023 عادت قيمة صادرات المحروقات الى الانخفاض حيث قدرت قيمته ب 20 مليار دولار ، و ذلك يعود الى انخفاض متوسط سعر النفط في الأسواق العالمية .

المطلب الثاني : تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر من فترة 2010 الى 2023

لقد سعت مختلف الحكومات المتعاقبة في الجزائر الى ترقية الصادرات خارج المحروقات وذلك من خلال تشجيع على الاستثمار الوطني والأجنبي ، وتعديل القوانين الخاصة بذلك إلا انه جل هذه المحاولات لم تأتي بنتائج مرضية ولعل الأرقام والإحصائيات الظاهرة في الجدول خير دليل على ذلك حيث يظهر لنا هذا الجدول هيكل الصادرات الجزائرية للفترة الممتدة من 2010 الى 2023

١. واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر الفترة 2010 الى 2023

الجدول 03 : تطور قيم الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر من 2010 الى 2023

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
صادرات خارج المحروقات	1.61	2.140	2.048	2.161	2.810	2.057	1.781	1.930	2.830	2.580	2.255	4.5	4.396	5.07
نسبة	2.67	2.90	2.82	3.28	4.59	5.85	6	5.49	6.77	7.20	11.66	10.41	9.22	10.63

(الوحدة : مليار دولار امريكي)

(المصدر : من اعداد الطلبة اعتمادا على معطيات وأرقام التجارة الخارجية للجمارك الجزائرية من تقرير المركز الوطني

للإعلام وإحصاء CNS والتقارير السنوية لبنك الجزائر .)

نلاحظ من خلال الجدول ضعف كبير في القيمة الصادرات خارج المحروقات طيلة فترة الدراسة فقد قدرت قيمتها ب

1.61 مليار الدولار سنة 2010 وهي قيمة ضعيفة ، وقد شهدت قيمة الصادرات خارج المحروقات تذبذبا بين

الصعود والنزول الى غاية السنوات الخمسة الأخيرة لفترة الدراسة اين شهدت ارتفاعا متواصلا إلا انها لم تزد عن

2.83 مليار دولار ، ولقد كان هذا نتيجة بعض الجهود التي قامت بها الوكالة الوطنية لترقية الصادرات خارج

قطاع المحروقات خاصة بعد التراجع الكبير الذي شهدته صادرات المحروقات حيث وصلت في سنة 2016 الى ادنى

مستوى لها وقد اثر هذا على المداخيل الدولة من العملة الصعبة ،وتسبب في ظهور عجز كبير في الميزان التجاري وميزان المدفوعات ولم يبقى هناك من حل سوى ترقية الصادرات خارج المحروقات بالقدر الكبير والمقبول حيث بقيت تحت سقف 3 مليار دولار .

وبقية في سنة 2019 الى 2020 في انخفاض وهذا نتيجة الوضعية الوبائية التي يعيشها العالم منذ بداية سنة 2020 فقد بلغت قيمة الصادرات خارج المحروقات 2.255 مليار دولار ،

إلا انها في سنوات الأخيرة شاهدت تحسن نتيجة الإصلاحات التي شاهدها قطاع الاقتصاد فبلغت قيمة صادرات خارج قطاع المحروقات سنة 2023 قيمة قدرت ب 5.07 مليار دولار.

ويمكن التفصيل في تركيبة الصادرات خارج قطاع المحروقات كما يلي :

الجدول 04 : الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر 2010 الى 2023

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
المواد الغذائية	305	357	314	402	323	239	327	349	373	407.86	442.59	576	236
المواد الأولية	165	162	167	108	110	105	84	73	92	95.95	71.52	182	204
مواد نصف مصنعة	1089	1495	1519	1608	2350	1685	1299	1410	2242	1956	1611	3490	3825
تجهيزات فلاحية	0	0	1	0	2	0	0	0	0.31	0.25	0.32	1	1
تجهيزات صناعية	27	36	30	25	15	17	53	78	90	82.97	90.81	171	35
سلع استهلاكية	33	16	18	18	10	11	18	20	33	36.42	39.06	79	96

المصدر : من اعداد الطالبة اعتماد على التقارير السنوية لبنك الجزائر

من خلال الجدول نلاحظ ان الصادرات خارج المحروقات بلغت 4.496 مليون دولار كأعلى ارتفاع في اجمالي الصادرات لسنة 2021، ويرجع بالأساس لارتفاع الصادرات في المواد النصف مصنعة والتجهيزات الصناعية بشكل ملحوظ وذلك بسبب الجهود التي بذلتها الدولة في ترقية الصادرات خارج المحروقات ، بينما شهدت سنة 2016 ادنى قيمة في اجمالي الصادرات خارج المحروقات وذلك بسبب انخفاض في جميع السلع بنسب متفاوتة ، كما شهدت فترة الدراسة خلال السنوات انخفاض كبير في السلع الاستهلاكية وكذلك التجهيزات الصناعية وصادرات العتاد الفلاحي التي تكاد تنعدم طول فترة الدراسة، ونلاحظ ان المواد النصف المصنعة هي التي تأخذ حصة الأسد من هيكل الصادرات خارج المحروقات برغم من التذبذبات التي شهدتها ، إلا انها حققت اعلى قيمة لها سنة 2021 ، اما في ما يخص بقية الصادرات من السلع الأخرى متدنية جدا رغم تحسن بعض منها في قيمتها خلال نفس السنة من 2021 إلا اننا نلاحظ تدني مجموع الصادرات خارج المحروقات في سنة 2022 .

٢. توزيع الصادرات الجزائرية وابرز المنتجات خارج المحروقات المصدرة نحو مجموعة البلدان

الافريقية المشكلة لمبادرة التجارة الموجهة بحسب الأعضاء في 2022

الشكل 03 : الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات نحو الدول الإفريقية

القيمة (مليون دولار امريكي)	ابرز المنتجات المصدرة	تونس
30.41	سكر	142.98 مليون دولار امريكي
22.41	نشادر	
3.60	تركيبات ثلاجات ومجمدات	
57.42	الاسمنت	غانا
2.41	الورق والكرتون	64.04 مليون دولار امريكي
2.14	مياه معدنية ومياه غازية	
23.93	الاسمنت	الكاميرون
0.52	الورق والكرتون	25.48 مليون دولار امريكي
0.38	حصص	
16.18	نشادر	مصر
1.22	إطارات مطاطية جديدة	18.74 مليون دولار امريكي
0.57	ورق او ورق مقوى للرسكلة (نفايات وفضلات)	
0.05	مبيدات للحشرات او للفطريات او للإعشاب ومنتجات مماثلة	تنزانيا
0.03	تمر	0.11 مليون دولار امريكي
0.03	أجهزة انارة بما فيها المكاشف وأجزاؤها	

القيمة (مليون دولار امريكي)	ابرز المنتجات المصدرة	كينيا
0.06	ورق او ورق مقوى للرسكلة (نفايات وفضلات)	0,09 مليون دولار امريكي
0.03	تمر	
0.01	الورق والكرتون	

القيمة (مليون دولار امريكي)	ابرز المنتجات المصدرة	موريس
0.02	تمر	0,08 مليون دولار امريكي
0.004	اثاث مصنوع من مواد بلاستيكية	
0.003	منتجات المنخابز، صناعة الحلوى او البسكويت	

المصدر : الجمارك الجزائرية

توزيع الصادرات الجزائرية وابرز المنتجات خارج المحروقات المصدرة نحو مجموعة البلدان الافريقية المشكلة لمبادرة التجارة الموجهة بحسب الأعضاء في 2022 .

من خلال الجداول نلاحظ ابرز الدول التي تصدر لها الجزائر منتجاتها خارج قطاع المحروقات خلال سنة 2022 حيث نلاحظ ان تونس تحتل المرتبة الأولى بإجمالي صادرات مقدر حوالي 142.98 مليون دولار امريكي ومن ابرز المنتجات التي تصدرها الجزائر الى تونس كالتالي ، سكر بقيمة 30.41 مليون ، ويليها نشادر بقيمة 22.21 ، ويليها تركيبات ثلاثيات ومجمدات بقيمة 3.60 مليون دولار امريكي .

وتحتل غانا المرتبة الثانية بإجمالي صادرات قدرها 64.04 مليون دولار امريكي ومن ابرز المنتجات التي تصدرها الجزائر الى غانا هي كالتالي : الاسمنت بقيمة 57.42 مليون دولار امريكي ، تليها الورق والكرتون بقيمة 2.41 مليون دولار امريكي ، ويليها مياه المعدنية ومياه الغازية بقيمة 2.14 مليون دولار امريكي .

بينما تحتل الكاميرون المرتبة الثالثة بإجمالي صادرات 25.48 مليون دولار امريكي ، من ابرز المنتجات التي تقوم الجزائر بتصديرها الى الكاميرون كالتالي : الاسمنت بقيمة 23.93 مليون دولار امريكي ويليها الورق والكرتون بقيمة 0.52 مليون دولار امريكي ويليها حص بقيمة 0.38 مليون دولار امريكي .

وتحتل مصر المرتبة الرابعة بإجمالي صادرات 18.74 مليون دولار امريكي ، ومن ابرز المنتجات التي تصدرها الجزائر الى مصر نذكر ما يلي : نشادر بقيمة 16.18 مليون دولار امريكي ويليها إطارات مطاطية جديدة بقيمة 1.22 مليون دولار امريكي ويليها ورق او ورق مقوى للرسكلة بقيمة 0.57 مليون دولار امريكي .

اما تنزانيا تحتل المرتبة الخامسة بإجمالي صادرات تقدر ب 0.11 مليون دولار امريكي ' ومن ابرز المنتجات التي تصدرها الجزائر الى تنزانيا ما يلي : مبيدات للحشرات او للقوارض او للفطريات او للأعشاب ومنتجات مماثلة تقدر ب 0.05 مليون دولار امريكي ويليها تمر بقيمة قدرها 0.03 مليون دولار امريكي ويليها أجهزة انارة بما فيها المكاشف و أجزاءها بقيمة قدرها 0.03 مليون دولار امريكي .

وتحتل كينيا المرتبة السادسة بإجمالي صادرات 0.09 مليون دولار امريكي من ابرز المنتجات المصدرة كالتالي : ورق او ورق مقوى للرسكلة بقيمة قدرها 0.06 مليون دولار امريكي ويليها تمر بقيمة 0.03 مليون ويليها الورق والكرتون بقيمة 0.01 مليون دولار امريكي .

اما موريس فتحتل المرتبة الأخيرة بإجمالي صادرات 0.08 مليون دولار امريكي ومن ابرز المنتجات التي تصدرها الجزائر الى موريس : تمر بقيمة 0.02 مليون دولار امريكي يليها اثاث مصنوع من مواد بلاستيكية بقيمة 0.004 مليون دولار امريكي ويليها منتجات المخابز ، صناعة الحلوى او البسكويت بقيمة قدرها 0.003 مليون دولار امريكي .

المبحث الثاني : الوكالة الوطنية لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ALGEX

المطلب الأول :تقديم الوكالة

ان الضرورة الملحة من اجل ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر أدت بالمشرع الجزائري الى وضع النظم القانونية والمؤسسية لدعم هذا القطاع الحساس في الاقتصاد الوطني لمواكبة متطلبات الاقتصاد الدولي وذلك من خلال وضع هياكل ذات طابع اعلامي وتوجيهي وذلك على غرار الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX .

١. نشأة الوكالة

في سنة 1996 وبموجب المرسوم التنفيذي رقم : 96/ 327 وفي اطار التوصيات المقررة من طرف السلطات العمومية تم تأسيس الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية PROMEX ،وهو عبارة عن مؤسسة ذات طابع إداري تتمتع بالاستقلالية المالية وتخضع لوصاية الوزير المكلف بالتجارة الخارجية ،ومن اجل توسيع المجال تم تحويل الديوان الى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX اسناد الى قرار وزير التجارة لأمر من المرسوم التنفيذي 04/ 174 الموافق ل: 12/ 06/ 2004 .^١

٢. تعريف الوكالة

وهي مؤسسة ذات طابع اداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي موضوع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة الخارجية وتهدف الى تحرير و انعاش التجارة الخارجية وتسعى الى تطوير المنتجات المحلية وتسويقها للخارج ، كما بإمكانها في اطار تنفيذ مهامها انشاء مكاتب التمثيل والتوسع التجاري في الخارج.^٢

^١ الجريدة الرسمية الجمهورية الديمقراطية الشعبية ،العدد 58 ، سنة 1996 ، 10-09 .
^٢ الجريدة الرسمية الجمهورية الديمقراطية الشعبية ،العدد 39 ، سنة 2004 ، صفحة 05 04 .

٣. مهام و اهداف الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

أولاً: مهام الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

حسب المادة 06 من المرسوم التنفيذي رقم 04_174، تتولى الوكالة المهام التالية:¹

- المشاركة في تحديد استراتيجية ترقية التجارة الخارجية والعمل على تنفيذها ميدانياً، بعد الموافقة عليها من طرف السلطات المعنية .
- تحليل الأسواق العالمية و اجراء دراسات استشرافية شاملة وقطاعية لها .
- قيام بإعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها .
- متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين و تأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الاقتصادية والمعارض والعروض والصالونات المنظمة بالخارج
- مساعدة المتعاملين الاقتصاديين على تطوير اعمال الاتصال و الاعلام والترقية المتعلقة بالمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير .
- اعداد ونشر مطبوعات متخصصة وأخرى مناسبة متعلقة بالتجارة الدولية .
- اعداد معايير للتميز عبر جوائز ومكافأة تمنح لأحسن و افضل المصدرين.
- كما يمكن لوكالة الوطنية لترقية الصادرات ان تضمن تنظيم نشاطات مدفوعة في مجال تحسين والتكوين في تقنيات التصدير وفي جميع الخدمات الأخرى في مجال المساعدة او اعداد دراسة خبرة للإدارات والمؤسسات ذات العلاقة مع مهام الوكالة .

ثانياً: اهداف الوكالة :

سعت الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX على تسطير مجموعة من اهداف واقعية وعملية

¹ الجريدة الرسمية الجمهورية الديمقراطية الشعبية، العدد 39، لسنة 2004، و متضمنة لمهام الوكالة .

تتمثل فيما يلي¹:

- العمل على زيادة نشاط الصادرات لاسيما ذات الاستعمال الواسع كالأدوية
- الحرص على تقديم منتجات ذات جودة عالية وبأسعار تنافسية
- قيام بتكوين مشاريع ذات شراكة اجنبية
- الحرص على تحقيق الامن التصديري للمصدرين
- عملت على الاهتمام بالبحوث العلمية بالاعتماد على دراسات مراكز البحوث الأجنبية
- العمل على زيادة وتقوية المؤسسات في السوق الوطنية
- التهيئة لدخول واختراق الأسواق العالمية ويتم من خلال اجراء دراسات مستقبلية خاصة بالتجارة الخارجية والاستعانة بذوي الخبرة.
- معرفة حجم الصادرات من المنتجات الجزائرية
- العمل على زيادة نطاق حجم الاستثمارات الخارجية وترقيتها
- المساهمة في انعاش الاقتصاد الوطني وذلك من خلال تغطية حاجيات فالوكالة أصبحت ترافق وتحت على استراتيجيات مختلفة في مجال ترقية الصادرات .

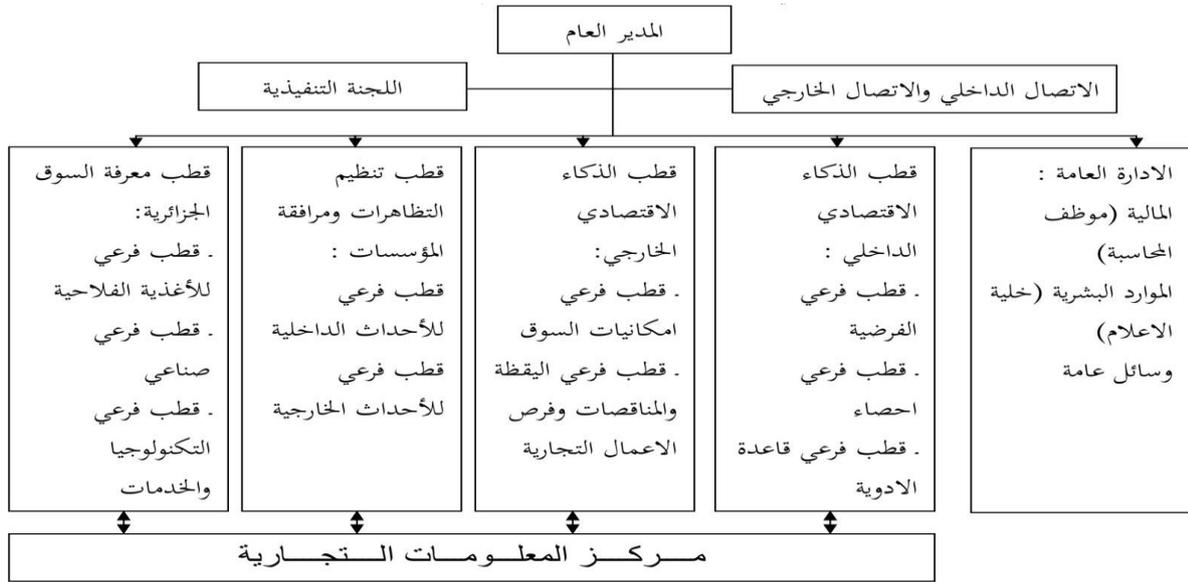
¹ الجريدة الرسمية الجمهورية الديمقراطية الشعبية، العدد 39، لسنة 2004، ومنتظمة لمهام الوكالة .

٤. الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

تضم الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية العديد من الإدارات الفرعية كل منها منوطة بمهام معينة نحاول

إيجازها في المخطط الموالي:

الشكل 04: الهيكل التنظيمي للوكالة



المصدر: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

سنتطرق فيما يلي الى التنظيم الداخلي المتعلق بالوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية والمتمثلة في :

1 _ **المدير العام** : يقوم المدير العام بتسيير شؤون الوكالة وله عدة مهام أخرى نذكر منها :

- يقوم بإعداد مشروع ميزانية الوكالة ،ويقوم بعرضه على مجلس التوجيه .
- يعمل على تسيير ميزانية الوكالة وفق للشروط المحددة في التشريع والتنظيم المعمول به .
- يمارس السلطة السلمية على كافة مستخدمي الوكالة.

يتولى ابرام جميع الصفقات والاتفاقيات المتعلقة بمهام الوكالة.

يعمل على اعداد مشروع النظام الداخلي للوكالة وعرضه على مجلس التوجيه.

يقوم بتمثيل الوكالة امام القضاء .

2 _ الهياكل الأخرى : وتتكون من الإدارة العامة و اربع اقطاب عامة تنقسم بدورها الى اثنا عشر قطب

فرعي وهي :

○ قطب الذكاء الاقتصادي الداخلي : يكلف بالمهام التالية:¹

يعمل على دراسة وتحليل التجارة الخارجية الجزائرية والازدهار بالمجموعة الكبرى لقطاعات الاستيراد والتصدير.

يقوم بمراقبة تغيرات الأسعار المتداولة للمواد الأولية في البورصات العالمية ومتابعة الواردات .

ويضم هذا القطب ثلاثة اقطاب فرعية وهي :

_ قطب فرعي الإحصاء

_ قطب فرعي الظرفية

_ قطب فرعي قاعدة الادوية

○ قطب الذكاء الاقتصادي الخارجي : يقوم بالمهام التالية :

_ يقوم بجمع المعلومات التجارية والاقتصادية والقانونية التي تخص الأسواق الخارجية.

_ تقديم المساعدة للمتعاملين حول كل الجوانب التي تتعلق بازدهار وتطور الأسواق الخارجية.

_ العمل على إيجاد فرص عمل مع شركاء الأجانب

_ إقامة سهرات اقتصادية وتقديم عروض

ويضم هذا القطب ثلاثة اقطاب فرعية وهي :

_ قطب فرعي إمكانيات السوق.

_ قطب فرعي اليقظة والمناقصات وفرص الاعمال التجارية.

¹ وثيقة خاصة بالوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

__ قطب فرعي مركز المعلومات التجارية.

○ قطب تنظيم التظاهرات ومرافقة المؤسسات : يقوم بالمهام التالية :

__ يقوم بتحضير الوثائق الضرورية التي تخص للقاءات الشائية برامج للقاء الشخصي مع الزبائن الأجانب .

__ إقامة دورات وأيام تكوينية حول مواضيع تتعلق بالتجارة الخارجية.

__ إقامة معارض وذلك بمساعدة الشركة الوطنية للمعارض SAFEX .

__ إعطاء المعلومات التي تتعلق بالبلد الذي يقام به العرض .

ويظم هذا القطب قطبين فرعيين هما:

__ قطب فرعي يخص الاحداث الداخلية.

__ قطب فرعي يخص الاحداث الخارجية.

○ قطب معرفة السوق الجزائري : يقوم بالمهام التالية :

__ معرفة المنتجات الفلاحية القابلة للتصدير.

__ يقوم بتحديد وتوفير الإمكانيات الإنتاجية .

__ العمل على تطوير الصناعة والسياحة الجزائرية.

__ يقوم بتخطيط وتنظيم الاتصالات .

ويضم هذا القطب أربعة اقطاب فرعية وهي :

__ قطب فرعي صناعة

__ قطب فرعي الأغذية الفلاحية.

__ قطب فرعي حول الشخص

__ قطب فرعي التكنولوجيا والخدمات .

○ الإدارة العامة :تقوم بالمهام التالية:

__ تعمل على ضبط بصورة منتظمة كل الوثائق التي تتعلق بتسيير الوكالة.

__ تسيير العلاقات المالية الاستثنائية الموضوعة تحت تصرف الوكالة.

__ تقوم بمعالجة المنازعات الإدارية والقضائية

__ تقوم بإعداد ميزانية التسيير والتجهيز وتطبيقها .

__ العمل على مشاركة في تقييم حاجات الوكالة من الموارد البشرية.

المطلب الثاني : دور الوكالة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات :

١. مشاريع الوكالة

سطرت الوكالة مشاريع تأبى على تحقيقها في مدى البعيد تهدف من خلالها الى تطوير خدماتها ونشاطها

ولعلا ومن ابرز المشاريع التي سطرتمها الوكالة وتعمل على بلوغها هي :

■ **رقمنة نشاطها وخدماتها :** تعمل الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية مساعيها للرقمنة نشاطاتها وذلك من

خلال توفير العديد من الخدمات المتعلقة بترقية قطاع الصادرات خارج المحروقات عبر مختلف منصات

الالكترونية للتوسيع نظام الرقمنة وتطويرها على المستوى الداخلي والخارجي .

ويذكر ان جزء من هذه النشاطات التي تم العمل على رقمنتها موجه للاستعمال الداخلي لتطوير أدوات

التسيير الداخلي للوكالة فيما يوجه الشق الاخر من النشاطات للاستعمال الخارجي ،

وتبرز من خلالها تقديم الخدمات التالية:

- نشر البيانات المتعلقة بالتجارة الالكترونية
- اتاحة عملية التواصل مع المتعاملين الاقتصاديين
- تسهيل وصول المعلومة في حينها
- الولوج للعالم التجارة
- الترويج من خلالها للشركات الجزائرية على الصعيد الدولي وإبراز عروضها ومنتجاتها ومعارفها وخبراتها
- الاستفادة من قاعدة بيانات تضم مختلف المؤسسات والهيئات الناشطة في التجارة الخارجية الوطنية منها

والأجنبية.^١

^١ مجلة شهرية للوكالة Le forum du commerce extenu ، العدد 30 ، صفحة 39 ،

■ البوابة الوطنية للتجارة الخارجية : تقوم بتفعيل المؤسسات الناشطة في التجارة الخارجية بالإجابة على كل

الفئات المعروفة لديها من خلال :

● بوابة الاتصالات

● بوابة الوثائق

● البوابة التطبيقية

● بوابة التعاون أو التوحيد

● بوابة المجاميع وسير العمل

○ بوابة الاتصالات :

تهدف هذه الوحدة الى نشر المعلومات القائمة على الرسائل والمنتديات وهي تنطوي على :

— النشر الواسع للمعلومات ذات الأهمية العامة ومن بينها تقديم اخر الاخبار ، الجريدة الداخلية ، الخ .

— تنفيذ عمليات البحث الدليل التجاري لتحسين نوعية المعلومات المخزنة .

— توفير بريد الكتروني مفتوح يسمح بالتواصل بين الموظفين داخل الشركة مع الشركاء الخارجيين والتي سوف

تكمل الاجتماعات والمقابلات والمكالمات الهاتفية

— تسمح بتبادل المعلومات وطرح الأسئلة وأجوبة حول مواضيع استراتيجية او مشاريع المؤسسات في شكل

منتدى للمناقشة .

— الجمع بين التقنيات سحب (نشرت على شبكة الانترنت يجب على المستخدم الوصول الى معرفة

المعلومات ، والتقنية الدفع (ارسال معلومات للمستخدم لإعلامه بمنشورات جديد او تشجيعه على التنقل في

مسافات جديدة) .

○ البوابة الوثائقية :

— هنا سوف يتم تصميم نظام يسمح بتنظيم إدارة الإنتاج ونشر وثيقة لإنشاء مكتبة إلكترونية حقيقية حي يتم الغاء مرجعية كل وكيل او شريك .

○ البوابة التطبيقية :

سيتم تعميم هذه الشبكة ليس فقط للتطبيقات المحددة للاتصالات الداخلية والخارجية للشركة ولكن ايضا لكل تطبيقات اعمال ALGEX تلك التي تشير الى إحصاءات الخدمات .

○ بوابة التعاون او التوحيد :

الهدف من هذه البوابة وضع تنفيذ التعايش المنسق لجميع التطبيقات المتدفقة في الانبوب المتعلقة بهذا الجزء من المدخل فانه سيتم ملائمة الوظائف التي يصل اليها المستخدم بسهولة من خلال واجهة مشتركة لضمان انشاء عدد من المبادئ المحددة في ALGEX وتعزيز التبادل مع أصحاب المصلحة .

○ بوابة المجاميع وسير العمل :

التطبيقات المطروحة تجب على خصائص سير العمل ولا بد على هذه البوابة ان تتوفر على الشروط التالية ومن بينها :

— مكافحة الفيروسات التي تمكن بكفاءة وفعالية إزالة الديدان .

— اختبار منهاج ما قبل وما بعد الإنتاج .

— النسخ الاحتياطي المركزي لخوادم موقع بوابة أخرى .

○ التنسيق مع الشركاء :

انشاء فضاء للتنسيق بين المهنيين ويكون مرة واحدة في الشهر ، وهو يشمل بالإضافة الى أعضاء ALGX

، وزارة التجارة ، لمناقشة التحديثات .¹

٢. إنجازات الوكالة :

تهدف الوكالة بدورها الى ترقية الصادرات خارج المحروقات ولذلك قدمت مجموعة من خدمات متنوعة وفي مختلف المجالات وتمثلة في :

- مساعدة ودعم المصدرين حيث تقوم الوكالة بإعطاء معلومات للمتعاملين الاقتصاديين عن إجراءات التجارة الخارجية وخاصة المعلومات التي تتعلق بالصادرات خارج قطاع المحروقات ويتم ذلك من خلال وسائل والاتصال والسندات المعلوماتية التي تتوفر عليها وتقوم الوكالة بإنتاجها من اجل تلبية حاجات ورغبات المتعاملين الاقتصاديين.

قامت الوكالة ب

2.1 انشاء دار المصدر : في 12 نوفمبر 2007 من اجل ان تتكلف بجميع القضايا التي تخص

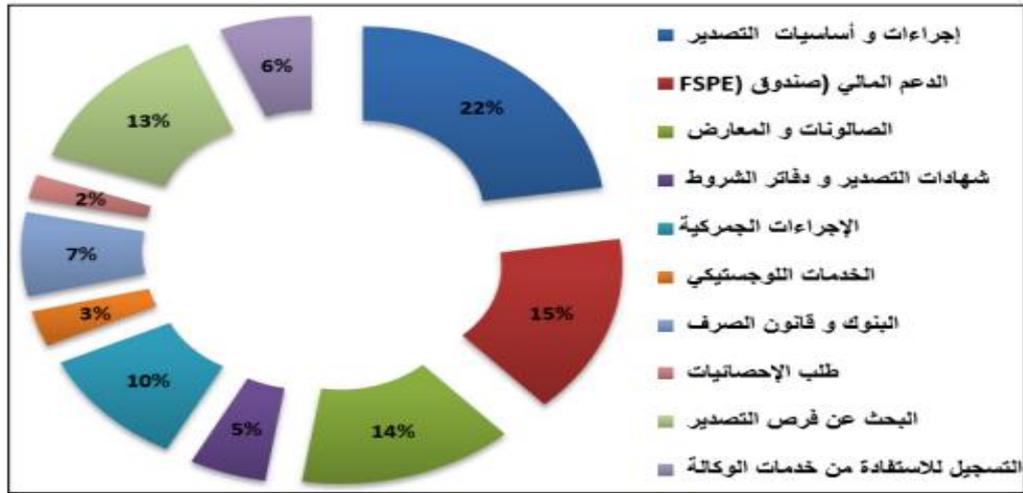
المصدرين .

الشكل 05 : طبيعة الانشغالات الواردة من طرف المصدرين خلال السداسي الثاني من سنة 2023

- استعراض حصيلة نشاطات دار المصدر خلال السداسي الثاني لسنة 2023

تمثلت حصيلة نشاطات خلية دار المصدر خلال السداسي الثاني من سنة 2023 في :

¹ مستخرج من وثيقة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية .



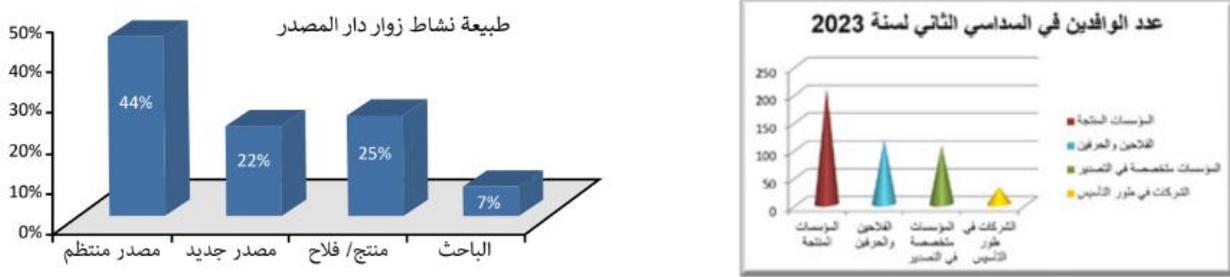
مخطط تصنيف الانشغالات

المصدر : مجلة شهرية للوكالة Le forum du commerce extenur ، العدد 30 ، صفحة 37

- طبيعة الانشغالات الواردة من طرف المصدرين خلال السداسي الثاني من سنة 2023 :

من خلال تحليل حصيلة انشغالات المصدرين خلال السداسي الثاني من سنة 2023 والتي شاهدت تغير بطبيعة تغير نشاط المصدر والمنتج ، نلاحظ ان اهم الانشغالات التي تطرح من طرف المصدرين تتمثل في : إجراءات التصدير بنسبة 22 بالمائة ويليها الدعم المالي و الاعفاءات الضريبية بنسبة 15 بالمائة ويليها اهتمام المصدرين بالمشاركة في الصالونات والمعارض الدولية بنسبة 14 بالمائة ويليها البحث عن فرص الاعمال والأسواق الخارجية بنسبة 13 بالمائة ، بالإضافة الى التساؤلات التي تتعلق بالإجراءات الجمركية بنسبة 10 بالمائة ، فيما تم تسجيل اقل نسبة 07 بالمائة بالنسبة لطريقة الاستفادة من الخدمات التي تقدمها الوكالة وشهادات التصدير والتمويل و الاعانات

الشكل 06 : نشاطات دار المصدر خلال السداسي الثاني من 2023



المصدر : مجلة شهرية للوكالة Le forum du commerce extenur ، العدد 30 ، صفحة 37

- عدد الوافدين في السداسي الثاني لسنة 2023 :

خلال السداسي الثاني من سنة 2023 تلقت دار المصدر ما يزيد عن 467 طلب استعلام من طرف المتعاملين الاقتصاديين ، منها 209 كانت واردة من مؤسسات منتجة و أخرى ناشطة في قطاع الصناعة والصناعة الغذائية ويلها 117 طلبا قام بتقديمها الفلاحين و الحرفيين ، ويلها 105 طلب وارد من طرف مؤسسات متخصصة في التصدير وفي الأخير 31 طلب تقدمت به شركات في طور التأسيس بالإضافة الى الطلبة والباحثين .
طبيعة نشاط زوار دار المصدر .

وفيما يتعلق بتجربة هذه المؤسسات من اجل خوض مغامرة في التصدير يمكننا تصنيفها كما التالي :

44 بالمائة من المؤسسات هم من المصدرين المنتظمين

25 بالمائة عبارة عن مؤسسات منتجة وغير مصدرة ، تهدف الى دخول في مجال التصدير

٢٢ بالمائة عبارة عن مصدرين جدد يقومون بتصدير منتجاتهم لي أولا مرة وتتم مرافقتهم طول فترة عملية

التصدير¹

2.2 قامت الوكالة بإمضاء جملة من الاتفاقيات الهدف منها تطوير الاقتصاد الجزائري وتطوير صادرات خارج

قطاع المحروقات ومن ابرزها :

- قامت بإمضاء اتفاقية تعاون مع المديرية العامة للجمارك: تهدف من خلال الى تطوير الإجراءات و التسهيلات الجمركية وترقية صادرات خارج قطاع المحروقات .¹
- قامت الوكالة بعقد اتفاقيات ثنائية ومذكرات تفاهم : من بينها اتفاقية بين الجزائر و بوركينا فاسو من اجل توطيد العلاقة وتوسيع العلاقات التجارية بين المؤسسات الاقتصادية الجزائرية و البوركينا فاسية .²
- التوقيع على مذكرات تفاهم بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين ونظرائهم الموريتانيين، في مجالات التعاون والتصدير والتمثيل التجاري خاصة في مجال الزراعة الغذائية و السيراميك والفخار المنزلي والأثاث المعدي .³
- امضاء اتفاقية بين الوكالة الوطنية لترقية التجارة والفدرالية الايفوارية للفاعلية في التجارة وذلك من اجل فتح عرض تجاري موجه لتصدير المنتجات نحو كوت ديفوار .
- توقيع اتفاقية التوأمة المؤسسية في 20 مارس 2014 بين الوكالة الجكس ودولتين عضويتين في الاتحاد الأوربي : فرنسا، والنمسا .⁴

ولابد الإشارة الى ابرز إنجازات الوكالة الوطنية في مجال ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات هي

2.3 اقامات معارض ومشاركة في اهم صالونات الدولية ومن اهم المعارض التي اثبت فيها وكالة نجاحها

نذكر ما يلي:

○ مشاركتها في _المعرض الخاص بالمنتجات الجزائرية في نواكشوط _موريتانيا من 2 ماي الى 7 ماي 2024 :

حيث أقيم المعرض في العاصمة الموريتانية نواكشوط يوم الخميس 2 ماي 2024، وشهدت مشاركة 183 شركة

¹ مجلة شهرية للوكالة Le forum du commerce extenur ، العدد 8 ، صفحة 22 25 .

² مذكرة تفاهم بين الجزائر و بوركينا فاسو ،

³ الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX.

جزائرية من مختلف القطاعات لاسيما البناء و الاشغال العمومية ،الصناعات الصيدلانية ،منتجات التجميل ،الصناعات الغذائية والنقل والخدمات .¹

○ المعرض الدولي حلال اكسبو _ من 23 الى 26 نوفمبر 2023 باسطنبول _ تركيا ،

احتضنت مدينة إسطنبول التركية فعالية الطبعة العاشرة للمعرض وذلك في الفترة ما بين 23 الى 26 نوفمبر 2023 حيث شاركت الوكالة الوطنية لترقية التجارة في فعاليات المعرض تحت شعار بوابة مفتوحة على الاقتصاد العالمي ،فيما شاركت 7 مؤسسات جزائرية في هذه التظاهرة ومن بين المنتجات التي تم عرضها التمور (دقلة نور) ،الخل المكملات الغذائية ،منتجات للحوم حمراء وبيضاء.²

○ المعرض الافريقي للتجارة البينية في طبعته الثالثة المنعقدة بالقاهرة من 9 الى 15 نوفمبر 2023 مشاركة

نوعية للجزائر:

تمت مشاركة من قبل الوكالة الوطنية لترقية التجارة الجكس بعدة منتجات من ابرزها المواد الفلاحة،الصناعات حيث حصلت الوكالة على جائزة احسن جناح رسمي من بين 1600 عارض من 75 بلد افريقي والذي يعتبر اعترافا بنجاح بنسبة للوكالة .³

¹ مجلة شهرية للوكالة Le forum du commerce extenur ، العدد 30 ، صفحة 08 .

² مجلة شهرية للوكالة Le forum du commerce extenur ، العدد 30 ، صفحة 09 .

³ مجلة شهرية للوكالة Le forum du commerce extenur ، العدد 30 ، صفحة 10 .

- المعرض الدولي لهافانا كوبا من 6 الى 11 نوفمبر 2023: الجزائر تسجل حضورها في الطبعة التاسعة والثلاثين حيث شاركت وكالة وطنية لترقية التجارة الجكس وكانت مشاركتها جدا نوعية.^١
- المعرض الدولي لداكار في نسخته الواحدة والثلاثين من 7 الى 31 ديسمبر 2023 .^٢
- مشاركة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية الجكس في معرض الغذاء الدولي سيال باريس 2022 فرنسا من 15 الى 19 أكتوبر 2022 .^٣

^١ مجلة شهرية للوكالة Le forum du commerce extenur ، العدد 30 ، صفحة 11 .

^٢ مجلة شهرية للوكالة Le forum du commerce extenur ، العدد 30 ، صفحة 13 .

^٣ مجلة شهرية للوكالة Le forum du commerce extenur ، العدد 29 ، صفحة 9 .

٣ تقييم دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX:

من خلال الإنجازات التي قامت بها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية الجكس في سبيل ترقية صادرات خارج قطاع المحروقات ولعل ابرزها قيام الوكالة بتقديم المعلومات للمتعاملين الاقتصاديين عن إجراءات التجارة الخارجية، فهي بدورها تسهل عملية ولوج المتعاملين الاقتصاديين الى الأسواق الخارجية ولم يقتصر درها على هذا فقط بل وقامت ايضا بتطوير الإجراءات والتسهيلات الجمركية، وتوطيد علاقتها مع دول العالم وإمضاءها للعديد من اتفاقيات في سبيل ترقية صادرات الجزائرية حيث قامت بمشاركة في ابرز المعارض الدولية والصالونات من اجل تقديمها للمنتجات الجزائرية وتعريفها لها وإعطاءها احسن صورة في الأسواق الدولية، وبالرغم كل هذه الجهود المبذولة من طرف الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية الجكس في سبيل تطوير صادرات خارج المحروقات، وما حققته من إنجازات في مجال التصدير خارج قطاع المحروقات إلا انها وحسب رأبي لم ترقى إلى الحد المطلوب الذي يمكن الجزائر من اجل منافسة بقية دول العالم واكتسابها اقتصاد قوي وتبقى إنجازاتها جد ضئيلة مقارنة مع اقتصاديات دول العالم فلا زال القطاع التصديري الجزائري رهبن التبعية للمحروقات و التي تشكل صادراتها أكثر من 96 بالمائة من هيكل الصادرات ولا تزال غالبية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات تتكون من السلع الاستهلاكية و سلع صناعية وجد ضئيلة مقارنة مع بلدان العالم فمساعدى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية الجكس لم تكن بقدر العالى والمطلوب بل كانت مساهمته جدا ضئيلة في نهوض بالاقتصاد الجزائري وتخلص من التبعية النفطية .

خلاصة الفصل

من اجل ترقية التجارة الخارجية قامت الدولة الجزائرية بإقامة بعض الهيئات الترقية من بين هذه الهيئات الوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX ، والتي تهدف الى مسايرة التحولات الاقتصادية العالمية الجديدة، وذلك من خلال خلق سياسة اتصال ناجحة بإنشاء علاقات مع مؤسسات اجنبية لديها من الخبرة ما يكفي لاستفادة الوكالة منها وزيادة من استخدام التكنولوجيا الحديثة والمتطورة ومساعدة على ربح الوقت وتحقيق نتائج دقيق في العمل .

والعلاقات التجارية بين الجزائر والدول الافريقية قديما وحديثا فقد لعبت الجزائر دورا كبيرا في تنمية وترقية افريقيا وجعلها قطبا عالميا ، وكذلك ساهمت في قيام المنطقة الحرة الافريقية للتجارة من اجل تحقيق عدة مزايا من بينها رفع نسبة الصادرات خارج المحروقات وهذا الانفتاح التجاري تطلب وضع استراتيجيات للبلوغ الأهداف

الغائبة



الخاتمة

من خلال هذه الدراسة حاولنا ان نعطي تصورا اوليا للوضعية الاقتصادية وتطرقنا للسياسة المنتهجة لترقية الصادرات خارج المحروقات، وحاولنا ان نبين الاهتمام الخاص من قبل السلطات الجزائرية بتطوير منظومة الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، والتي اتبعت في سبيل ذلك العديد من التدابير التشريعية والمؤسسية، سعيا منها لتعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني ومساندة المؤسسات في نشاطها التصديري، وفي اطار ترقية التجارة الخارجية انشأت الدولة الجزائرية بعض الهيئات الترقية من بينها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، ALGEX والتي تسعى الى مساندة التحولات الاقتصادية العالمية الجديدة وذلك بخلق سياسة اتصال ناجحة مع مؤسسات اجنبية ذات خبرة وكفاءة، والهدف من وراء تقديم الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية لكل هذه الخدمات هو تحقيق عمليات تصدير ناجحة تمكن المنتج الجزائري من المنافسة في الأسواق الخارجية.

اختبار صحة الفرضيات :

من اجل قيام بهذه الدراسة قدا وضعنا مجموعة من الفرضيات تحت الاختبار فكانت الإجابة كما يلي :

__تقوم استراتيجية تشجيع الصادرات على مجموعة من الحوافز والوسائل و الاسس الخاصة حيث يؤدي عدم الاهتمام بها الى التأثير غير إيجابي في فعالية ونجاح هذه الاستراتيجية، من خلال الإعفاءات الضريبية والجمركية وسن العديد من القوانين تشجع على الاستثمار الداخلي والتصدير نحو الخارج، وهذا ما انتهجته الجزائر ويمكننا القول بان الفرضية أولى صحيحة .

- كان لهيئات دعم التصدير الأثر الإيجابي على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات و هذا ما يدل على صحة الفرضية الثانية .

__ ساهمت الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية algex الى حد ضئيلة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات و

هذا ما ينفي صحة الفرضية الثالثة .

توصيات البحث :

على ضوء ما سبق نذكر بعض التوصيات والاقتراحات المتمثلة فيما يلي:

__ لابد من الحرص الشديد من قبل المؤسسات في تحسين من جودة ونوعية منتجاتها بمنحها مواصفات عالمية من

اجل ان تكون لديها قابلية للمنافسة في الأسواق الخارجية ويجب على المؤسسات تطوير مستوى التنظيمي لديها و

تأطير موظفيها .

__ الحرص على توفير المناخ الملائم للمصدرين الجزائريين من اجل خلق اطار قانوني وتشريع أكثر ونظام جمركي أكثر

مرونة وزيادة الدعم المالي لمساعدة المصدرين خصوصا على تحمل تكاليف النقل الكبيرة خاصة في مسافات الطويلة .

__ تعزيز حضور المؤسسات في الخارج وذلك من خلال التمثيليات التجارية.

افاق الدراسة :

يمكننا اقتراح المواضيع التي تكون فيها افاق مستقبلية لها صلة بالبحث :

وضع الصادرات خارج المحروقات الجزائرية في ظل الشراكة الاورومتوسطية.

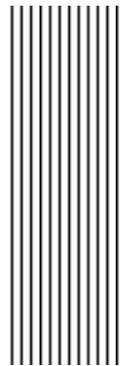
وضع الصادرات خارج المحروقات الجزائرية في حال انضمامها الى المنظمة العالمية للتجارة .

وبهذا نكون قد اهتمنا هذا البحث المتواضع ونرجو ان نكون قد وفقنا قدر المستطاع على اظهار واقع التصدير

خارج المحروقات في الجزائر و اظهرنا دور هيئات دعم التصدير في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ، ونسال الله

عز وجل التوفيق ومسك الختام الصلاة على سيد الانام محمد عليه افضل الصلاة والسلام

قائمة المراجع



أولا : المراجع باللغة العربية :

الكتب :

- سعد غالب ياسين ، الإدارة الدولية، دار اليازوري العملة للنشر والتوزيع ، عمان الأردن ، 2002 ص 38
- عادل عبد المهدي الموسوعة الاقتصادية ،دار ابن خلدون ، بيروت ، لبنان ،1980
- فريد النجار ،تسويق الصادرات العربية ،دار قباء ،القاهرة ،2002 .
- محمد حاسم ، التجارة الدولية ، دار الزهران ، عمان ، 2006 ص 78 .
- مصطفى محمود فؤاد ،التصدير والاستيراد علميا وعمليا ،دار النهضة العربية،الطبعة الثالثة ،القاهرة ،1993 .
- غول فرحات ،التسويق الدولي: مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية ،دار الخلدونية ،الطبعة الأولى ،الجزائر ،2008 .

الرسائل والمذكرات الجامعية:

- إبراهيم بلقلة ،اليات تنوع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي _ دراسة حالة الجزائر _ مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة) تخصص نقود ومالية ،جامعة حسينية بن بوعلوي،الشلف ،2008_2009 .
- قسوم ميساوي الوليد ،دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر _مع اخذ الفترة الممتدة من 1978 _2006 ،مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ،جامعة محمد خيضر ،بسكرة ،2009_2008 ص15 .
- قطاف لوييزة ،التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات وأثرها في تحسين ميزان مدفوعات في الجزائر 2000 الى 2023 مذكرة في العلوم الاقتصادية ، جامعة البويرة، الجزائر 2013 ص 42 و 43.
- زغاد مرزاq وآخرون ،ترقية الصادرات خارج المحروقات ،مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية ،تخصص مالية،جامعة الجلفة (الجزائر) ،2013 ص 10 .

- حامد محمد بن طيب مراد، دراسة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، مذكرة لنيل متطلبات شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة الجزائر، 2013 .
- سيدر كريمة، جكتوبي فتيحة، دور منظومة دعم الصادرات في ترقية الصادرات خارج المحروقات، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة الاغواط (الجزائر)، 2015، ص 23 .
- قموح مولود، نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراء في علوم القانون، تخصص قانون الاعمال، جامعة الاخوة منتوري قسنطينة، 2017 ص 234 .
- عبدي زكريا، اليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، المدرسة العليا للتجارة سنة 2015_2016 .
- صهيب عبدواي، واخرون، دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر اكايمي 'ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص علوم تجارية، جامعة الوادي سنة 2017_2018
- العابد حسام الدين ومعمير نور الدين، اليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير تخصص مالية وتجارة دولية، سنة 2021_2022 .

النصوص القانونية:

- دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الطبعة 2001، صفحة 53.
- تعليمة البنك الوطني الجزائري، رقم 07_2002 المؤرخة في 26 ديسمبر 2002، المعدل لأحكام التعليمة 22_94 المؤرخة في 21 .
- دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية .
- الجريدة الرسمية رقم 08، تعليمة بنك الجزائري، رقم 11_65 بتاريخ 15 فيفري 2012 .
- الجريدة الرسمية، العدد 14، 2012، ص 4 .
- الجريدة الرسمية، مرجع سابق، ص 4 .
- الجريدة الرسمية رقم 85، الصادرة في 22 ديسمبر 2022 ص 11 .

- الجريدة الرسمية رقم 16 ،الصادرة في 1996 ،ص 20 .
- الجريدة الرسمية رقم 10 ،الصادرة 1987 ،ص ص 341_ 343 .
- الجريدة الرسمية رقم 18 ،الصادرة في جويلية 1996 ،ص 23 .
- المرسوم التنفيذي رقم 04_ 174 ،المؤرخ في 12_ 06_ 2004 .
- المرسوم التنفيذي رقم 04_ 173 ،المؤرخ في جوان 2004 .
- الجريدة الرسمية الجزائرية الديمقراطية الشعبية،العدد 58 لسنة 1996 ،ص 09_ 10 .
- الجريدة الرسمية الجزائرية الديمقراطية الشعبية،العدد 39 ،لسنة 2004 ص 04_ 05 .
- الجريدة الرسمية الجزائرية الديمقراطية الشعبية،العدد 39 لسنة 2004 ،ومتضمنة لمهام الوكالة ،

المجلات :

- المجلة الشهرية للوكالة Le forum du commerce extener العدد رقم 08 الفصل الأول 2011 ص 22.
- المجلة الشهرية للوكالة العدد رقم 30 المؤرخ في ديسمبر 2023 .

المواقع الالكترونية

- <https://www.aps.dz/ar/economie/151109-2023-11-01-07-35-53>
- <https://www.algex.dz/ar/>
- <https://www.commerce.gov.dz/>

- CHIHA Khemici, Essai d'analyse de la problématique de diversification des exportations hors hydrocarbure : cas de l'Algérie, Revue Algérienne de la mondialisation et des politiques économiques / N° 05 – 2014 .
- BOUAOUINA Hidayette. «Les exportations hors hydrocarbures en Algérie. Enquête auprès de quelques entreprises algériennes » Mémoire de fin de Cycle Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion. université Abderrahmane mira de bejaia.2016 .
