



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة غرداية

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ميدان: علوم الاقتصادية والتسيير وعلوم تجارية

قسم: علوم التجارية

شعبة: علوم تجارية



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الليسانس أكاديمية

التخصص: مالية وتجارة دولية

بعنوان:

دور (Safex) في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية

تحت إشراف الأستاذ:

د. وازي عز الدين

من إعداد الطلبة:

طرشي اسامة

يحي شريف مبروكة

السنة الجامعية: 2024-2025



الإهداء

الحمد لله يليق بجلال وجهه وعظيم سلطانه حمد الله
بنعمته تتم الصالحات وبفضله وتوفيقه وحده بلغنا
هذا المقام

الى امي الغالية
يامن من كنت النور الذي اضاء طريقي، والسند الذي
لا يميل،

يامن كان دعاؤك سر توفيقني وصبرك دافع للاستمر
يامن غمرت حياتي بعطفك وحنانك
اهديك تخرجي، ثمرة تعبك وسهرك، وقد عملت ان رضاك
كان بعد رضا الله مفتاح توفيقني
اسال الله اني يحفظك لي ويرزقني برك ما حيت
والى ابي العزيز

يامن كنت السند والعون بعد الله، يامن علمتني ان
الإرادة تصنع المستحيل، اهديك هذا التخرج تقديرا
لتعبك وجهدك الذي لا يقدر بثمن
جزاك الله عني خيرا الجزاء ورفع قدرك كما رفعتني
بعزيمتك ودعمك

والى اخوتي وعائلتي الكريمة
كنتم دائما الحافز والمعين ، فلکم مني خالص الشكر
واسال الله ان يديم محبتنا ويجمعنا على الخير
دائما

والى صديقاتي الغاليات
كنتن النور في الظلمات التعب ، والابتسامة في وجه
التحديات ،لم تبخلن علي بالدعم والفرح والمساندة
ولا انسى وقوفكن الى جانبي في اصعب لحظاتي وخاصة
في مرضي ، حيث كان حظوركن البلمس لوجعي

فشكرا من القلب على كل لحظة صدق ووفاء واسال
الله ان يديم ودنا ويجمعنا على دروب النجاح و
السعادة

الإهداء

بمناسبة تخرج ونيل شهادة ليسانس، أود أن أهدي هذا النجاح إلى أعر

الناس في حياتي:

(وَقَضَى رَبُّكَ أَلَّا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا) الإسراء، 23

إلى أمة وأبي، اللذين كان دائما مصدر دعمي وقوتي، شكرا لتضحياتكما

ولإيمانكما بي في كل خطوة.

إلى إخوتي الأبناء، لدعمكم المستمر وتشجيعكم المتواصل، كنتم ولا زلتم

سندي في كل لحظة وأتمنى لهم النجاحات أيضا في مسارهم.

هذا الإهداء هو الدعاء بالجميل والامتنان لكل من وقف بجانبني وساهم في

تحقيق هذا الحلم

شكر وعرفان

مناسبة تخرجنا بشهادة ليسانس، أود أن نعبر عن خالص شكرنا وعظيم امتناننا للدكتور ، مشرفنا الذهب، التي لم يبخل علينا بتوجيهاته السديدة، ودعمه دائم، وتشجيعه المستمر. لقد كان مصدر إلهام لنا وساهما بجهوده الكبيرة في تحقيق هذا الإنجاز. إن كلمات الشكر لن توفيك حقك، فقد كنت نموذجا للعلم والمعرفة، وقدمت لنا الكثير من النصائح القيمة والملاحظات البناءة التي ساعدتنا في اجتياز جميع التحديات التي واجهتنا خلال مسيرتنا الأكاديمية. ولن أنسى أبدا الدعم الكبير الذي قدمته لي خلال كل لحظة من هذا المشوار

الملخص:

تهدف هذه المذكرة إلى دراسة دور السياسة الاقتصادية الجزائرية في دعم وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، مع التركيز على المساعدات غير المباشرة التي تعتمد عليها الدولة لتعزيز تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق العالمية. وقد تم توظيف المنهج الوصفي التحليلي لتشخيص واقع الصادرات الجزائرية وتحليل مختلف الآليات المعتمدة لترقيتها، مثل الأدوات التحفيزية البنية التحتية والدعم المؤسسي. ركزت الدراسة على عرض الإطار المفاهيمي للصادرات وأهميتها للاقتصاد الوطني، إضافة إلى إبراز التحديات التي تعيق تطوير الصادرات غير النفطية، مثل ضعف التنوع الإنتاجي، وعدم نجاعة الآليات البيروقراطية، ومحدودية انفتاح المؤسسات الاقتصادية على الأسواق الدولية.

خلصت المذكرة إلى أن فعالية المساعدات غير المباشرة تبقى رهينة بتكامل السياسات العمومية، وتفعيل آليات المرافقة والتكوين، وتحسين مناخ الأعمال بما يضمن تحقيق أهداف التنوع الاقتصادي.

الكلمات المفتاحية

الصادرات، المحروقات، الاقتصاد الجزائري، المساعدات غير المباشرة، الترويج التجاري، (SAFEX)، التنوع الاقتصادي.

Abstract

This dissertation aims to examine the role of Algeria's economic policy in supporting and promoting non-hydrocarbon exports, with a particular focus on the indirect assistance mechanisms adopted by the state to enhance the competitiveness of Algerian products in global markets. A descriptive-analytical approach was employed to assess the current state of exports and analyze the tools used to stimulate them, such as incentive schemes, infrastructure development, and institutional support.

The study presented the conceptual framework of exports and their importance to the national economy, while highlighting key obstacles hindering the growth of non-hydrocarbon exports, such as limited production diversity, ineffective bureaucratic procedures, and weak international market integration.

The findings reveal that the effectiveness of indirect support mechanisms depends largely on the coherence of public policies, the activation of support and training structures, and the improvement of the business climate to ensure successful economic diversification.

قائمة المحتويات

الصفحة	العنوان
I	الإهداء
II	الشكر والعرفان
III	الملخص
IV	قائمة المحتويات
أ-ج	مقدمة
الفصل الأول: الدراسة النظرية للسياسة الجزائرية في ترقية الصادرات خارج المحروقات	
5	تمهيد
5	المبحث الأول: السياسة الجزائرية في ترقية الصادرات خارج المحروقات
5	المطلب الأول: المساعدات المباشرة
12	المطلب الثاني: المساعدات غير المباشرة
15	المطلب الثالث: الاتفاقيات
21	المطلب الرابع: انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة
22	المبحث الثاني: الهيئات العمومية المساهمة في ترقية الصادرات
22	المطلب الأول: تعريف ومهام (ALGEX)
23	المطلب الثاني: تعريف ومهام (ANEXAL)
24	المطلب الثالث: تعريف ومهام (SAFEX)
25	المبحث الثالث: الدراسات السابقة
25	المطلب الأول: عرض الدراسات السابقة
29	المطلب الثاني: أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية
34	خلاصة الفصل

الفصل الثاني دور (SAFEX X) في التجارة الخارجية

36	تمهيد
37	المبحث الأول: دور (SAFEX) على المستوى المحلي والدولي
37	المطلب الأول: دور (SAFEX) على المستوى المحلي
38	المطلب الثاني: دور (SAFEX) على المستوى الدولي
39	المبحث الثاني: برنامج (SAFEX) السنوي لترقية المنتج الجزائري
39	المطلب الأول: البرنامج السنوي لترقية المنتج الجزائري
41	المطلب الثاني: الدور الاقتصادي لبرنامج (SAFEX)
43	خلاصة الفصل
45	الخاتمة
48	قائمة المصادر والمراجع

مقدمة

مقدمة

التوطئة:

تسعى الجزائر جاهدة إلى تحقيق تنويع اقتصادي حقيقي يُخفف من التبعية المفرطة لقطاع المحروقات، خاصة في ظل التغيرات المستمرة في أسعار النفط وتقلبات السوق العالمية. ومن هذا المنطلق، برزت أهمية دعم الصادرات خارج المحروقات كخيار استراتيجي لتعزيز النمو الاقتصادي المستدام. وفي هذا السياق، تلعب المؤسسات المرافقة والمروجة كـ "SAFEX" دوراً محورياً في ترقية المنتج الجزائري وتمكينه من الوصول إلى الأسواق الخارجية، عبر تنظيم المعارض والصالونات الدولية، وتوفير فضاءات تفاعلية بين المنتجين والمستوردين.

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز هذا الدور وتحليل مدى مساهمة "SAFEX" في دعم المؤسسات الجزائرية المنتجة، ومدى فعاليتها في تحسين صورة المنتج الوطني ورفع قدراته التنافسية، اعتماداً على المنهج الوصفي التحليلي والدراسة الميدانية.

ومن هذا المنطلق نستخلص الإشكالية التالية:

• الإشكالية الرئيسية:

ماذا مساهمة (SAFEX) في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية؟

الإشكاليات الفرعية:

- ✓ هل توجد برامج تتبعها "SAFEX" لتسويق المنتجات الجزائرية في الخارج؟
- ✓ ما هو تأثير "SAFEX" على تعريف المنتج الجزائري في الأسواق العالمية؟
- ✓ ما مدى فعالية المعارض الدولية التي تنظمها "SAFEX" في ترقية الصادرات خارج المحروقات؟

الفرضية الرئيسية:

تلعب "SAFEX" دوراً فعالاً في مرافقة المؤسسات المصدرة وترقية المنتج الوطني في الخارج.

الفرضيات الفرعية:

مقدمة

- تؤثر "SAFEX" إيجابيًا في زيادة صادرات الجزائر خارج المحروقات.
- تسهم المعارض التي تنظمها "SAFEX" في رفع شهرة المنتجات الجزائرية بالخارج.
- توفر "SAFEX" فرصًا مباشرة لعقد شراكات وصفقات تصديرية.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العلمية والعملية المرتبطة بدور شركة (SAFEX) في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية، ويمكن تلخيص هذه الأهداف فيما يلي:

1. تحليل دور شركة SAFEX كمؤسسة داعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات، وتبيان مساهمتها في تنفيذ السياسة الاقتصادية الجزائرية المتعلقة بتنويع الصادرات.
2. إبراز طبيعة البرامج الترويجية التي تعتمد عليها SAFEX ، خاصة المعارض والصالونات الاقتصادية، ودراسة مدى فعاليتها في تحسين تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق الخارجية.
3. تقييم أثر مشاركة المؤسسات الجزائرية في التظاهرات الاقتصادية الدولية التي تنظمها SAFEX، على مستوى تسويق المنتجات وإبرام الصفقات التجارية.
4. تسليط الضوء على التحديات والصعوبات التي تواجه SAFEX والمؤسسات الاقتصادية في تنفيذ مهامها التصديرية، خاصة في ما يتعلق بالتنسيق المؤسسي والدعم اللوجستي والمالي.
5. تقديم اقتراحات عملية لتحسين أداء SAFEX وتعزيز دورها في ترقية الصادرات، بما يخدم توجهات الدولة الجزائرية نحو اقتصاد متنوع ومستدام.
6. إثراء المكتبة الاقتصادية الجزائرية بدراسة ميدانية تجمع بين الجانب النظري والتطبيقي حول موضوع حيوي يتقاطع مع تخصص المالية والتجارة الدولية.

أهمية الدراسة:

مقدمة

- تستمد هذه الدراسة أهميتها من خلال تناولها لموضوع:

- تسعى هذه الدراسة في اثناء معلومات حول شركة (safex)

- تبرز اهمية مساعدات غير مباشرة في سياسة الاقتصادية

- تشكل مرجع للطلبة والباحثين في موضوع تجارة الخارجية

أسباب اختيار الدراسة:

أسباب علمية هناك الزامية تحضير مذكرة لنيل شهادة ليسانس.

نظرا الى جب معرفة دور شركة في ترقية صادرات والموضوع الذي يتطابق مع تخصصي

حدود الدراسة: وتتمثل في الحدود الزمنية والمكانية كالتالي:

الحدود الزمنية: تم إجراء الدراسة خلال فترة السنة الدراسية (2025/2024)؛

الحدود المكانية: شركة متخصصة في تنظيم معارض وترقية التجارة الخارجية التي مقرها اجتماعي في

الجزائر العاصمة

منهجية الدراسة:

مرجعية الدراسة: من أجل جمع المعلومات، المتعلقة بالبحث اخترنا مجموعة من المراجع الحديثة التي لها

علاقة بموضوع الدراسة من أجل اقتباس الأفكار التي تساعدنا في إجراء هذا البحث، وتتمثل طبيعة هذه

المراجع في:

- المقالات العلمية.

- مذكرات الماجستير ورسالة الدكتوراه المنشورة وغير المنشورة.

هيكل الدراسة: من أجل معالجة هذا الموضوع تم تقسيم البحث إلى فصلين كالآتي:

الفصل الأول: الإطار النظري و التطبيقي دور (SAFEX) في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية

وتناولها الفصل مبحثين هما :

مقدمة

المبحث الأول: السياسة الجزائرية في ترقية الصادرات خارج المحروقات: وتناول المطالب الأول:

المساعدات المباشرة،المطلب الثاني: المساعدات غير المباشرة، المطلب الثالث: امضاء اتفاقيات تجارية.

المبحث الثاني: الهيئات العمومية المساهمة في ترقية الصادرات الذي بدوره

المطلب الأول: تعريف ومهام (ALGEX) المطلب الثاني : تعريف ومهام (ANEXAL) المطلب الثالث:

تعريف ومهام (SAFEX) .

المبحث الثالث: الدراسات السابقة والذي بدوره ينقسم إلي مطلب الأول: دراسات باللغة العربية والأجنبية،

المطلب الثاني: موقع الدراسة السابقة من الدراسة المحلية.

الفصل الثاني: الدراسة الميدانية دور (SAFEX) في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية، دراسة

حالة، وفي المبحث الأول تطرقنا إلى الطريقة والأدوات المستخدمة في دراسة الحالة أما المبحث الثاني فكان

لعرض نتائج الدراسة والمناقشة، أما الخاتمة فقد عرضنا من خلالها أهم النتائج والتوصيات المتوصل إليها

في الدراسة. الخاتمة.

الفصل الأول

الدراسة النظرية للسياسة

الجزائرية في ترقية الصادرات

خارج المحروقات

تمهيد:

تعد الجزائر دولة تعتمد بشكل كبير على المحروقات حيث يمثل عائدات محروقات مصدر أساسي لمداخيل الدولة ، ان اعتماد على هذا مصدر يشكل خطر على اقتصاد الوطني في تقلبات الأسعار العالمية مما أدى الى البحث على سياسات في ترقية الصادرات خارج المحروقات بهدف تقليل تبعية عائدات النفط والغاز فقد ادركت الجزائر أهمية تبني إصلاحات جديدة سواء كانت محلية أو اجنبية وذلك من خلال المباحث التالية:

1-1 السياسة الجزائرية في ترقية الصادرات خارج المحروقات

1-2 الهيئات العمومية المساهمة في ترقية الصادرات

المبحث الأول: السياسة الجزائرية في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

تسعى الجزائر في السنوات الاخيرة الى تقليص اعتمادها على صادرات المحروقات من خلال تطوير قطاعات اخرى غير نفطية وخاصة في مجال الصادرات الدولة الجزائرية ،وضعت مجموعة من السياسات والمساعدات لتشجيع التصدير غير النفطي وسنعرض في هذا السياق ابرز المساعدات واتفاقيات.

المطلب الأول: المساعدات المباشرة

المساعدات المباشرة للسياسة الجزائرية في ترقية الصادرات الخارجية للمحروقات تشمل عدة جوانب هامة:

أولاً: 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، فإن عملية التصدير في الجزائر حرة ولا تخضع لأي ترخيص أو تصريح مسبق وتحرير هذا العقد التصدير يترجم خصوصاً في:¹

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.

إجبارية التوطين البنكي وترحيل المنتج التصدير إلى الوطن بالعملة الصعبة:

تخضع عمليات التصدير إلى توطين إجباري لدى بنك وسيط معتمد ويكون مقيم بالجزائر وذلك وفق لأحكام قانون البنك الجزائري رقم 13، 119 المؤرخ في 14 أوت 1991 المتعلق بالتوطين البنكي والتسوية المالية لصادرات خارج قطاع المحروقات وكذلك قانون رقم 07، 95 المؤرخ في 23 ديسمبر 1995 والمتعلق بمراقبة الصرف.²

في حالة بيع منتج في الخارج، يتحصل المصدر على 100% من المبلغ المتضمن في العقد، إن تسجيل مداخل التصدير محدد في تعليمة بنك الجزائر رقم 11، 105 المؤرخة في 19 أكتوبر 2011 المعدلة لإجراءات التعليمية رقم 22، 94 المؤرخة في 12 أبريل 1994.

¹ دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الجزائر، الطبعة 2001، صفحة 53

² تعليمة البنك الوطني الجزائري، رقم 07_2002 المؤرخة في 26 ديسمبر 2002، معدلة لاحكام تعليمية 22_94 المؤرخة في 21

حيث ناتج التصدير يتم توزيعه كما يلي:¹

* 65% بالدينار الجزائري توضع على حساب الدينار للمصدر.

* 50% بالعملة الصعبة منها:

* 40% من العملة الصعبة توضع على حساب العملة الصعبة للمصدر يتم استعمالها بحرية حسب الطلب

وتحت مسؤوليتها في إطار ترقية صادراتها.

* 10% يتم وضعها على حساب العملة الصعبة للشخص المعنوي.

* يكون تحديد أجال ترحيل عائدات الصادرات من 120 يوم إلى 180 يوم من تاريخ إرسال البضاعة حسب

تعليمية بنك الجزائر رقم 11، 65 المؤرخة في أكتوبر 2011 من الجريدة الرسمية رقم 08 الصادرة في 15

فيفري 2012.²

ثانيا : الإجراءات المالية والجبائية :

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 إطار سياسية تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات تم اتخاذ تدابير مالية

منها :

1- انشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE : يعمل الصندوق الخاص لترقية الصادرات على

إعطاء الدعم المالي للمصدرين في عمليات الترويج لمنتجاتهم عبر الأسواق الخارجية وذلك في مجالات

التالية:³

¹ دليل اجراءات التجارة الخارجية ، مرجع سابق ، صفحة 85

² الجريدة الرسمية رقم 08 ، تعليمية بنك الجزائر ، رقم 65_11 بتاريخ 15 فيفري 2012 ²

³ دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سابق، ص 95

• 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 نسبة 25 % من تكاليف النقل الدولي للمنتجات سريعة التلف نستثنى من عملية الدعم هذه بالنسبة للنقل مواد الاسترجاع وكذا الجلود الخام النفايات الجاهزة أو نصف جاهزة.

يتم تحديد فترة اجل إبداع 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 المختلف 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 أو استحداث موجهة للتصدير .

• 50 % تعتبر تكاليف انشاء العلامات التجارية

• 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 للمركز الأولي للوحدات التجارية في الأسواق الخارجية:
- 50 % الأعباء ترتبط بالاستكشاف في أسواق التصدير الخارجية،
- 10 % تعتبر مستحقات التمركز الأولي للوحدات التجارية ، تحت عنوان حضور تجاري فردي على مستوى الأسواق الاجنبية.
- 25 % تكاليف انشاء أولي المجمع 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،
- 50% تكاليف طبع ونشر الملصقات الإعلامية لترقية المنتجات والخدمات التي توجه نحو التصدير .

حسب القانون 1090 المتعلق بالنقد والقرض تم وضع آفاق واسعة للاستقلالية البنوك ، وتم رفع القيود الاحتكارية للدولة في مجال التعامل بالعملة الصعبة ومن اجل تطبيق هذا القانون وزارة المالية أصدرت

¹ زعاد مرزاق وآخرون، ترقية الصادرات خارج المحروقات ، منكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية، جامعة الجلفة (الجزائر) 2013، صفحة 10

تعليمية رقم 33 والتي تتضمن إمكانية فتح حسابات تقبل تحويل الى عملة الصعبة لفائدة المصدرين ، بالإضافة إلى التعليمية 0442 الصادرة من طرف البنك الجزائري التي تتعلق بتحويل عائدات وفوائد عملية التصدير إلى 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 وهي :¹

• الاعفاء من الرسوم على النشاط المهني TAP : لا يدخل في رقم الأعمال المستخدمة كقاعدة في حساب الرسم على النشاط المهني ثمن عمليات البيع والنقل أو التسويق المتعلقة بلا أشياء أو السلع التي توجه مباشرة إلى التصدير .

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

• حسب ما نصت عليها المادة 13 من قانون الضرائب على رقم الأعمال يكون الاعفاء على قيمة الضريبة المضافة يخص عمليات البيع المتعلقة بالسلع المصدرة .

• حسب ما نصت عليها المادة 42 و 50 من نفس القانون انه باستطاعة ارجاع الرسم على القيمة المضافة على عمليات تصدير السلع والخدمات 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 و مداخليها فيما يخص عمليات البيع والخدمات التي توجه نحو التصدير (المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة والضرائب

المماثلة ، معدل ومكمل بالمادة 10 من قانون المالية سنة 2011

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

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

عمليات تصدير السلع والخدمات و الأعمال او تسليم المنتجات في ما يخص المنتجات والخدمات التي

تعنى بالإعفاء عند الشراء

الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات :

يتم الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات وإلغاء شرط استثمار أرباحها ومداخليها فيما يخص عمليات البيع 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 بدورها تحويل المداخيل بالعملة الصعبة لبنك موطن الجزائر.

ثالثا : الإجراءات الجمركية والنقل :

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

الإجراءات الجمركية : من اجل تشجيع وترقية الصادرات خارج المحروقات عملت الجمارك في اتخاذ إجراءات تسهيلية ضرورية ومنها¹:

أ) نظام القبول المؤقت : يتيح هذا النظام باستيراد المواد وكذلك بعض البضائع التي تحول أو 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

¹ الجريدة الرسمية، العدد14، 2012، ص4

وصف البضائع وكذلك البيانات الضرورية وأيضاً 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.

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

(ج) نظام التصدير المؤقت : يقوم هذا النظام بسمح خروج المنتج المحلي من الإقليم الجزائري إلى الخارج وبعد اجراء قليل من التحويلات او قيام بتقديم خدمة من اجل العرض الثناء المعارض والتظاهرات ويمكن للمنتج المصدر مؤقتا ان يتم إعادة تصديره بصفة نهائية من خلال المكان الموجود فيه اثناء العملية وهذا كله في اطار القوانين.

المطلب الثاني: المساعدات غير المباشرة.

المساعدات غير المباشرة للسياسة الجزائرية في ترقية الصادرات الخارجية للمحروقات تشمل عدة

جوانب هامة:

1- التحفيزات الجبائية (الضريبية)

تُعد التحفيزات الجبائية من أبرز أدوات الدعم غير المباشر التي تعتمد عليها الجزائر لتشجيع الصادرات خارج المحروقات .تشمل هذه التحفيزات إعفاءات ضريبية للمصدرين، مثل الإعفاء من الضريبة على القيمة

المضافة (TVA) والضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية (IBS) على المنتجات الموجهة للتصدير، تهدف هذه الإجراءات إلى تقليل التكاليف وتحسين القدرة التنافسية للمنتجات الجزائرية في الأسواق الدولية¹.

2- التسهيلات الجمركية

عملت الجزائر على تبسيط الإجراءات الجمركية وتحديث الأنظمة المتعلقة بالتصدير، مما ساهم في تقليص الوقت والتكلفة المرتبطة بعمليات التصدير. تشمل هذه التسهيلات إنشاء نوافذ موحدة لخدمة المصدرين، وتقديم تسهيلات جمركية للمتعاملين الاقتصاديين، مما يساهم في تحسين مناخ الأعمال وتعزيز تنافسية المنتجات الوطنية في السوق الدولية².

3- إنشاء هيئات متخصصة لدعم الصادرات

أنشئت عدة هيئات وطنية تعنى بدعم الصادرات خارج المحروقات، والتي تؤدي دوراً محورياً في توفير الخدمات المرافقة للعملية التصديرية. من أبرز هذه الهيئات: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) التي توفر قواعد بيانات، ودورات تكوينية، ودراسات سوقية بالإضافة إلى الشركة الجزائرية لضمان الصادرات (CAGEX) التي تقدم ضمانات للمصدرين ضد مخاطر عدم السداد في الخارج. هذه المؤسسات تساهم في خلق مناخ آمن ومحفز للمؤسسات المصدرة³.

4- الاندماج في الاتفاقيات الاقتصادية

سعت الجزائر إلى توسيع نطاق أسواقها التصديرية عبر الانضمام إلى كتلت اقتصادية إقليمية ودولية، مما يُعد نوعاً من الدعم غير المباشر للمصدرين، فعزويتها في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى،

¹بوساق، وفاء. "أثر السياسة الضريبية على ترقية الصادرات خارج المحروقات: دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 2010-2014"، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2015.

²بوهني، ريحانة وآخرون. "دور السياسة الجمركية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر"، جامعة الوادي، 2017.

³ نور الدين. "آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات: دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية"، جامعة الوادي، 2021.

واتفاقية التبادل الحر الإفريقية (ZLECAF)، وغيرها، تمنح المنتجات الجزائرية معاملة تفضيلية في الدول الأعضاء، من خلال الإعفاءات الجمركية أو تخفيضها، مما يعزز قدرتها التنافسية في تلك الأسواق¹.

5- تحسين البنية التحتية والخدمات اللوجستية:

استثمرت الدولة الجزائرية بشكل كبير في تطوير البنية التحتية للنقل والتخزين والخدمات اللوجستية ذات الصلة بعملية التصدير. فقد تم تحديث الموانئ وتوسعة شبكات النقل البري والسكك الحديدية وربط المناطق الصناعية بالمنافذ الحدودية والموانئ. كما تم إنشاء مناطق لوجستية متخصصة لخدمة التصدير، مما ساعد على تقليص الوقت والجهد المبذول في عمليات الشحن والتفريغ والتوزيع².

6- دعم الترويج والتسويق الدولي:

تولي الجزائر اهتمامًا متزايدًا لدعم المؤسسات الجزائرية في عمليات الترويج الخارجي، من خلال تشجيع مشاركتها في المعارض التجارية الدولية، وتنظيم بعثات تجارية، وتوفير دراسات سوقية حول فرص التصدير. كما يتم العمل على تعزيز العلامات التجارية الوطنية وتحسين جودة التعبئة والتغليف للرفع من جاذبية المنتجات الجزائرية في الخارج. وتُعد هذه السياسات غير المباشرة من العوامل المؤثرة في ولوج المنتجات الجزائرية إلى أسواق جديدة³.

¹ معمير، نور الدين. "آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات: دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية"، جامعة

² شريف، السعيد. "آليات ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2010-2023"، جامعة برج بوعرييج 2024

³ بوتاروك، أسماء. "توجه الجزائر في دعم وترقية الصادرات خارج المحروقات: دراسة حالة الجزائر 2018/2022"، جامعة غرداية، 2023.

المطلب الثالث: الاتفاقيات

1- توقيع الاتفاقيات التجارية:

تعمل الجزائر على توقيع اتفاقيات تجارية مع دول مختلفة لتعزيز التبادل التجاري وجذب الاستثمارات الأجنبية. من خلال هذه الاتفاقيات، تسعى الجزائر إلى فتح أسواق جديدة وتعزيز العلاقات التجارية مع دول أخرى، مما يساعد على تحقيق هدفها في تنويع مصادر دخلها.¹

اتفاقيات ثنائية:

في إطار سعيها للانضمام، قامت الجزائر بتوقيع عدد من الاتفاقيات الثنائية مع دول مختلفة مثل كوبا وفنزويلا والبرازيل. هذه الاتفاقيات تهدف إلى تحسين علاقات التجارة والتعاون الاقتصادي مع الدول المعنية، وتساهم في تسهيل عملية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.²

وتعتبر الاتفاقيات الثنائية من الأدوات القانونية الأساسية التي تستخدمها الدول المضيفة لتشجيع وحماية الاستثمار الاجنبي، وتهيئة الظروف المناسبة لتطوير التنمية الاقتصادية. تُبرم هذه الاتفاقيات بين دولتين وتحتوي على أحكام متشابهة للقوانين الوطنية، لكنها تنشئ التزامات ثنائية الجانب. الجزائر أعطت اهتمامًا كبيرًا لهذه الاتفاقيات نظرًا لدورها الفعال في جذب الاستثمارات وتعزيز التنمية الاقتصادية. بين عامي 1990 و2008، أبرمت الجزائر حوالي 42 اتفاقية ثنائية مع دول عربية، أوروبية، آسيوية، وإفريقية.³

¹ شرع نورة، واخرين ، دور الدبلوماسية الاقتصادية الخارجية للجزائر، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، المجلد07، العدد01، 2020، ص361

² <https://www.aps.dz/ar/economie/108620-2021-06-17-16-04-53.14.44>، 02\04\2025 .

³ جنيبة بادي بوقميحة، الضمانات الاتفاقية للاستثمار الاجنبي في الجزائر. جملة الحقوق والعلوم السياسية، المجلد06، العدد12 جوان2019، ص56

ثالثاً: اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، التي تم توقيعها في عام 2002 ودخلت حيز التنفيذ في عام 2005، تهدف إلى تعزيز التعاون الاقتصادي والسياسي بين الطرفين. تتناول الاتفاقية عدة مجالات، في ذلك التجارة، والاستثمار، والتعاون الثقافي والاجتماعي.¹

تشمل الاتفاقية انشاء منطقة تجارة حرة تدريجياً، حيث تلتزم الجزائر بالغاء التعريفات الجمركية على المنتجات الصناعية خلال فترة انتقالية تصل إلى 12 عامًا. كما تحتوي الاتفاقية على بنود تتعلق بحرية تنقل البضائع، وتجارة الخدمات، والتعاون المالي والاقتصادي. في السنوات الاخيرة، أعربت الجزائر عن رغبتها في إعادة تقييم الاتفاقية لضمان تحقيق مصالحها الاقتصادية بشكل أفضل.²

منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:

استجابة لقرار القاهرة سنة 1996، أكد المجلس الاقتصادي والاجتماعي سنة 1997 على اتفاقية البرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، ليتصل عن "المنطقة الصغرى" المرتبطة بإنشاء السوق المشتركة.

تقرر إنشاء المنطقة بدءاً من سنة 1998، والاعتماد على تخفيض تدريجي للتعريفات الجمركية 10%، وقد تم رفع نسبة الرسوم المسقطه تدريجياً إلى 20% إلى استكمال المنطقة في غاية عام 2005 بدلاً من 2007.

¹ https://www.eeas.europa.eu/algeria/hwl-btht-alathad-alawrwby-fy-aljzayr_ar?s=82-

[:~:text=%D8%AA%D9%85%20%D8%AA%D8%AD%D8%AF%D9%8A%D8%AF%20%D8%A7%D9%84%D8%A5%D8%B7%D8%A7%D8%B1%20%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%A7%D9%85%20%D9%84%D9%84%D8%AA%D8%B9%D8%A7%D9%88%D9%86%20%D8%A8%D9%8A%D9%86%20%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%AA%D8%AD%D8%A7%D8%AF%20%D8%A7%D9%84%D8%](https://www.eeas.europa.eu/algeria/hwl-btht-alathad-alawrwby-fy-aljzayr_ar?s=82-)

² <https://studies.aljazeera.net/ar/reports/2019/10/191015071337794.html>

ولعل من أهم مشاكل هذه المنطقة في تلك المرحلة قواعد المنشأ، ومشكلة المالية بطلب الاستثناءات من تخفيض التعريفات الجمركية، واستمرار العوائق غير الجمركية.

وتكمن أهمية هذه المنطقة في ما يلي:

- تشجيع الاستثمار وانتقال رؤوس الأموال وإقامة المشاريع المشتركة؛
- توسيع الأسواق العربية للمنتجات العربية وتعزيز تنافسها؛
- تطوير الصناعات العربية وتكاملها من خلال استيعاب التقنيات الحديثة، والتوجه نحو الإنتاج الواسع وخفض الكلفة، وإيجاد فرص عمل جديدة وتوزيع أفضل للموارد وتكامل أفضل للصناعات والانفتاح على الاقتصاد العالمي؛
- تسهيل عملية التكامل التدريجي بين الأنظمة الضريبية الجديدة كمنظمة التجارة العالمية ومتطلبات التكتلات الدولية.

في 21 مارس 2018، وقّعت الجزائر على الاتفاق المؤسس لمنطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية، ما شكّل خطوة نحو دعم الاقتصاد الوطني من خلال جذب الاستثمارات ورفع مستوى المبادلات. ويُعدّ هذا الانضمام ضمن 44 دولة إفريقية وقعت على الاتفاقية. تسعى الجزائر من خلال هذه المشاركة إلى تنويع صادراتها وتعزيز التبادل خارج قطاع المحروقات، وقد بدأت بالفعل خطوات عملية عبر بوابة السوق الإفريقية، بما في ذلك إعداد خريطة طريق مدعومة بتمويل يتجاوز 5 مليارات دولار. وقد دخلت الاتفاقية حيز التنفيذ في يناير 2021، وتهدف إلى إنشاء سوق موحدة تسمح بحرية حركة السلع والخدمات والاستثمارات داخل إفريقيا. تُثار تساؤلات حول مدى قدرة الجزائر على الاستفادة من منطقة التجارة الحرة القارية، خصوصاً أن بعض الدول الإفريقية قد تُغرق الأسواق الوطنية بمنتجات صناعية لا تتعدى نسبة الإدماج المحلي فيها 50%.

- الانضمام الى السوق الحرة للقارة الافريقية:

في "قمة إيڤا للاستثمار والإنتاج" بالعاصمة الجزائر، تم التأكيد على ضرورة استفادة الدول الإفريقية من الموارد الاقتصادية المتاحة لديها، وتحقيق التكامل الاقتصادي.

الجزائر مدعوة للمشاركة الفعالة في هذه المنطقة من خلال تنويع إنتاجها وزيادة قدرتها التنافسية، إذ يتطلب منها ذلك تطوير البنية الصناعية والاستثمار في القطاعات ذات القيمة المضافة. أكد المشاركون في الملتقى السابع للاستثمار والإنتاج الإفريقي، المنعقد في الجزائر العاصمة، على ضرورة توحيد جهود الدول الإفريقية ضمن إطار منطقة التجارة الحرة القارية، عبر تعزيز التعاون الاقتصادي والإنتاج المحلي. وقد شارك في هذا اللقاء أكثر من 350 متعاملاً اقتصادياً من 49 دولة، تحت شعار "الإنتاج الإفريقي". وأوضح مستشار رئيس الجمهورية أن الجزائر مطالبة بالانتقال من موقع الاعتماد على الموارد إلى دور ريادي في التنمية المستدامة والتكامل الإقليمي، مشيراً إلى أن القارة الإفريقية ستشهد في السنوات المقبلة نهضة اقتصادية كبرى، على أن تسهم الجزائر بفعالية في ذلك التحول.

• مسار مفاوضات الجزائر مع منظمة التجارة العالمية:

من أجل استكمال مسار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وبعد تقديمها لطلب الانضمام، إضافة إلى مذكرة النظام الاقتصادي، قد دخلت مرحلة المفاوضات مع أعضاء المنظمة العالمية للتجارة، وقد مرت المفاوضات بعدة مراحل وهي:

أ) مرحلة المفاوضات الثنائية: تعتبر هذه المرحلة أهم مرحلة لذلك تستدعي وقتاً وجهداً كبيرين، لأنها مرحلة الحوار المباشر والجاد للمفاوضات الثنائية، إذ تبدأ هذه المرحلة بتكوين لجان المفاوضات تحدد الأطراف مع مشاركة كل الدول الأعضاء في المنظمة، وتكون الإجابة على بعض الأسئلة التي تتضمن معلومات دقيقة، وعلى البلد الذي ينوي الانضمام أن ينظر عدة أسئلة دقيقة من طرف الأعضاء، وفي كل رد على سؤال، كما أنه ملزم بالإجابة على الأسئلة بوضوح وتقديم إثباتات منطقية للإجابات الأساسية.

وتجدر الإشارة بخصوص هذا النوع من الحوار، تبحث الأطراف عن التعريفات الجمركية للسلع، وإجراءات مكافحة الإغراق، ورخص الاستيراد، البيانات والإحصاءات، وأنظمة الحماية لحقوق الملكية الفكرية وغيرها من الإثباتات.

ب) مرحلة التفاوض حول الدخول إلى السوق الداخلي: تتمحور هذه المرحلة حول التنازلات في الحقوق المتاحة والدعم عند الاستيراد، وتكون المفاوضات ثنائية بين البلدان الأعضاء والبلد/الأطراف الطالبة للانضمام.

ت) مرحلة المفاوضات حول القواعد الخاصة في مجال الخدمات: في هذه المرحلة أصعب المراحل وخاصة البلدان النامية ومنها الجزائر، حيث عليها أن تبدي مفاوضات ثنائية في مجال الخدمات، يتم من خلالها إيضاح آليات الخدمات التي سيتم فتحها للدول الأعضاء.

وثانياً فإن مسار الانضمام قد باشر المراحل التالية:

المرحلة الأولى: جرت المفاوضات الأولى المعقدة الأطراف سنة 1998 بجنيف، أين تم طرح تصور واضح حول مدى تطابق السياسة الخارجية للجزائر مع الإجراءات المتبعة في الاتفاقيات الخاصة بالمنظمة.

وقد تلت هذه الجولة المعقدة والمطولة والتي ضمت أكثر من 500 سؤال طرحت من الدول الأعضاء حول مختلف أشكال الاقتصاد الوطني في الجزائر، والتي تضمنت أسئلة دقيقة في ميادين الفلاحة والمنتجات الاقتصادية والقطاع الخدماتي للقطاع العام.

المرحلة الثانية: تواصلت المفاوضات سنة 1999 بأغلبية مع أعضاء مؤثرين مثل الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، أين طلبوا من الجزائر بما المفاوضات الثنائية، وتم تقديم جملة من التعهدات، وبالتالي التزام الجزائر

بتحرير التجارة تدريجيًا، مع تقديم جملة من الدعم للنهوض من أهم المؤشرات، وهم الولايات المتحدة الأمريكية وكندا الذين طالبوا بتوضيحات أكبر.¹

توقعت المفاوضات فيما بعد تنازلات وذلك مع بدء الجزائر للمفاوضات مع الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والذي يجب التأكيد على أنه لم يعد بدون الأخذ بالاعتبار القواعد التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة.

توقعت المفاوضات فيما بعد تنازلات وذلك مع بدء الجزائر للمفاوضات مع الاتحاد الأوروبي في إطار اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والذي يجب التأكيد على أنه لم يعد بدون الأخذ بالاعتبار القواعد التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة.

المرحلة الثالثة: بعد توقيع اتفاق الشراكة في 09/04/2002، كثفت الجزائر من خوض غمار المفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة وإعدادات المفاوضات الثنائية التي دامت 18 شهرًا تطرق الجزائر من خلالها الترويج عبر محاور هامة:

• الالتزام بتحرير التجارة تدريجيًا.

• توفير وسائل الدعم الكفيلة بالنهوض من جهة أخرى.²

المرحلة الرابعة: بدأت في 28/11/2005، حيث يهدف حوالي 28 وفدًا يمثلون الولايات المتحدة واليابان وكندا وسويسرا والنرويج وأستراليا ونيوزيلندا إلى اقتراح إجراءات إضافية في القواعد الاجتماعية برئاسة وزير التجارة السيد نور الدين بوكروح وقد تضمنت جدول الأعمال:

• تأهيل الإطار التشريعي المنظم للتجارة الخارجية.

¹ خالد خديجة، اثر الانفتاح على الاقتصاد الجزائري، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، عدد 2، كلية العلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية، جامعة تلمسان، ص 86

² عباش قويدر وابراهيم عبد الله، اثار انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم، مجلة الاقتصاديات شمال افريقيا، عدد2، جامعة الاغواط، ص ص 62،63.

• مبادرات متعددة الأطراف مرتبطة بالملكية.

• التطرق إلى تسهيلات متعلقة مع إجراءات العبور من قبل البرلمان الجزائري.¹

المرحلة الخامسة: بدأت في أكتوبر 2004، واستمرت آخر مرحلة للمفاوضات وهي المفروض أن يتم الإعلان عن إنهاء المفاوضات ومن ثم الانضمام.

المطلب الرابع: انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة:

ولكن القول بأن الجزائر وصلت مع كبرى الدول إلى مستويات عرض التعريفات الجمركية بنسبة مرنة ولكن ليست 100% وهو ما حكم على الجزائر أن تنهي مفاوضاتها مع 22 دولة وأكثر من 1500 من بنود التعريفة نهائياً في حدود سنة 2005.

يذكر أنه في جويلية 2007، استقبل الرئيس الجزائري عبد العزيز بوتفليقة المدير العام لمنظمة التجارة العالمية باسكال لامي حيث تطرقت المباحثات إلى الإصلاحات الاقتصادية الأخيرة التي باشرتها الجزائر وكذا الجهود المبذولة في المفاوضات، في اجتماع بمقر العمل، صرح المدير العام للمنظمة العالمية للتجارة، والذي استقبل لمدة 18 شهراً في جنيف، أن 31 دولة قدمت للجزائر 1500 سؤالاً تعلق بـ 33 اتفاقاً من اتفاقيات المنظمة، وأن المفاوضات الثنائية مع أكثر من 15 دولة وصلت إلى مراحل متقدمة، في حين وضع 10 دول أخرى من المفاوضات حوالي أكثر من 1500 سؤال من الدول الأعضاء.²

أجوبة الـ 11 من المفاوضات انطلقت إلى المنظمة العالمية للتجارة:

¹ لورزي نادية، انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على القطاع الفلاحي، (رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، غير منشورة) الجزائر 2005_2006، ص81.

² عباس قويدر، مرجع سابق، ص63.

أخذ وزير التجارة مصطفى بن بادة بالجزائر آنذاك أن هناك 11 من المفاوضات المحددة للأفراد قد انطلقت إلى المنظمة العالمية للتجارة، مضيئاً أنه في أبريل 2013، يجب أن تتطرق أجوبة باقي المفاوضات المحددة للأفراد.

أكد وزير التجارة مصطفى بن بادة آنذاك أن الجولة الـ 12 من المفاوضات لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ستعقد في حدود منتصف مارس 2014 بجنيف السويسرية متضمنة دراسة ومراجعة العروض والوثائق المقدمة من طرف الوفود، فيما لا يزال ملف القوانين التقنية والتشريعية يخضع لدراسات معمقة بالاستعانة بالاتحاد الأوروبي والمنظمات الأممية.

المبحث الثاني: الهيئات العمومية المساهمة في ترقية الصادرات

تعتبر تنمية الصادرات قضية استراتيجية تؤدي إلى وجود مصادر أساسية يمكن اعتماد عليها لتوفير احتياجات من النقد الأجنبي بشكل منظم ولاسيما أن المصادر الأخرى الصادرات النفطية لا تتصف بالاستمرارية لذلك تسعى الجزائر إلى سياسة تشجيع الصادرات غير النفطية ولذلك من خلال إنشاء هيئات دعم تقوم بدورها إلى تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات ومن هذه الهيئات نذكر مايلي:

المطلب الأول: تعريف ومهام (ALGEX)

أولاً: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)

لقد تم إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) بموجب المرسوم التنفيذي رقم 1740 المؤرخ في 12 يونيو 2004، وبذلك تكون هذه الوكالة قد حلت محل الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية (PROMEX)، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع اداري وتهدف هذه الوكالة إلى سياسة توسيع

المبادلات التجارية والاندماج الدولي، كما تلعب دور الوسيط بين المؤسسات الدولة والمصدرين الجزائريين¹، الذي أنشئ سابقا بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-327 المؤرخ في 01/10/1996. وتعتبر الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وفق المرسوم المؤسس لها بأنها مؤسسة عمومية تتمتع بشخصية معنوية واستقلال مالي، غير أنها توضع تحت وصاية وزارة التجارة، وكما أنها تسهر على تنفيذ المهام التالية:

- وضع منظومات معلومات إحصائية حول الإمكانيات الوطنية للتصدير وإجراء دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.²
- تنظيم وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة،
- دراسات على الأسواق الخارجية،
- تقرير سنوي تقيمي حول سياسات التصدير و برامجها،
- متابعة مشاركة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين في مختلف التظاهرات الاقتصادية و العروض و الصالونات المختصة والمنظمة بالخارج.
- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة.
- المشاركة في تحديد استراتيجية ترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من الهيئات المعنية.
- تحديد المقاييس الخاصة بتقديم الاوسمة والجوائز والنياشين التي تمنح لأحسن المصدرين

المطلب الثاني: تعريف ومهام (ANEXAL)

¹ ادم سالم عبد العزيز، الأجهزة والإجراءات المدعمة لتطوير التجارة الخارجية الجزائرية، مجلة الابتكار والتسويق، المجلد 04، العدد الرابع، 2017، ص 253

² العرجون مطيع، بن سحنون سمير، ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات افاق وتحديات، مجلة أبحاث، مجلد 7. عدد 1، المركز الجامعي مرسى عبد الله تيبازة الجزائر، 2022، ص 215

في 10 جوان 2001 تم انشاءها بمقتضى الامر 90"ANEXAL31 بتاريخ 24 ديسمبر 1990 قام المصدرون بأنشائها من اجل التسويق فيما بينهم لرفع قدراتهم ولوج للأسواق الاجنبية وايضا من اجل التنسيق مع السلطات الجزائرية وهي جمعية تعمل وتقدم الخدمات للكافة المصدرين ان كانوا خواص او عمومين بعد سنوات من انشاءها تظم الان حوالى 110 مصدر من اصل 600 مؤسسة تقوم بالتصدير. ومن مهامها:¹

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

المطلب الثالث: تعريف ومهام (SAFEX)

الشركة الجزائرية للمعارض والصادرات (SAFEX): وهي شركة عمومية ذات أسهم، حيث كانت في السابق عبارة عن الديوان الوطني للمعارض والصادرات والذي أنشئ سنة 1971. حيث تقوم بالمهام التالية:

- تنظيم المعارض والأسواق التجارية، سواء كانت وطنية أو دولية على المستوى المحلي والدولي.
- تأطير المشاركة الجزائرية في المعارض التي تُقام بالخارج.
- مساعدة الأعوان الاقتصاديين العاملين في قطاع التجارة الخارجية، وذلك من خلال تقديم معلومات عن الأنظمة المعمول بها في التجارة الخارجية لدى الدول، والإعلام بالفرص التجارية المتاحة مع الدول الأجنبية، توضيح إجراءات التصدير للمصدرين، وتنظيم الاجتماعات المهنية، الندوات، والمؤتمرات.

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

- تعمل على تأطير المشاركة الجزائرية في المعارض والصالونات الدولية في الخارج¹
- تعمل على تقديم الدعم للمتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الدولية وذلك من خلال:
 - تعتبر وزارة مات للازمة التي تتعلق بالتجارة الخارجية.
 - تعمل على توفير فرص الشراكة والاعمال في الخارج.
 - قيام بترقية العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين المحليين وكذلك الدوليين.

المبحث الثالث: الدراسات السابقة

لقد تم الاطلاع على العديد من الدراسات الجامعية السابقة، والتي لها علاقة ولو جزئيا بموضوع البحث سواء في الجانب النظري أو الجانب التطبيقي، فالملاحظة أن هناك ندرة في الدراسات التي تناولت الموضوع بشكل عام، وعليه سيتم تقديم بعض الدراسات السابقة والتي تذكر منها ما يلي:

المطلب الأول: عرض الدراسات السابقة

سنحاول من خلال هذا المطلب التطرق إلى أهم الدراسات المتعلقة بموضوع الدراسة منها العربية والأجنبية، والتي تناولت متغيرات الدراسة أو بعض منها:

الفرع الأول: عرض الدراسات باللغة العربية

"دور المعارض الدولية في ترقية الصادرات الجزائرية - حالة (SAFEX) بوزيد محمد، جامعة الجزائر

3، 2017 مذكرة ماجستير تخصص تجارة دولية

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مساهمة المعارض الدولية، لا سيما التي تنظمها شركة (SAFEX)، في

ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات.

¹ الجريدة الرسمية رقم 16، الصادرة 1996، صفحة 20

اعتمد الباحث على المنهج الوصفي التحليلي، إضافة إلى دراسة ميدانية لبعض المؤسسات الجزائرية التي شاركت في المعارض الخارجية.

توصلت الدراسة إلى أن المعارض الدولية تسمح للمؤسسات الوطنية بعرض منتجاتها والتعرف على المنافسين والمشتريين الأجانب. لكن فاعلية هذه المشاركات محدودة بسبب:

- غياب التخطيط المسبق للمشاركة.
- ضعف الترويج للمنتج الجزائري.
- نقص المتابعة بعد انتهاء المعرض.

التوصيات: ضرورة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ماليًا ولوجستيًا للمشاركة في المعارض، وتحسين التنسيق بين SAFEX والبعثات الدبلوماسية الجزائرية في الخارج.

2. مذكرة: "دور المؤسسة الجزائرية للمعارض والتصدير في ترقية التجارة الخارجية" بن علي سمية جامعة قسنطينة 2، 2019 مذكرة ماجستير تخصص اقتصاد دولي

تناولت المذكرة دور (SAFEX) كفاعل مؤسسي في المنظومة الاقتصادية الجزائرية الموجهة نحو دعم التجارة الخارجية.

استخدمت الباحثة منهجًا تحليليًا مع دراسة مقارنة بين عدد من المعارض المنظمة داخليًا وخارجيًا، بالإضافة إلى مقابلات مع مسؤولين في (SAFEX).

أظهرت النتائج أن (SAFEX) تسهم في التعريف بالمنتج الجزائري في الخارج، وتعمل على تهيئة الظروف لالتقاء العارضين بالمشتريين.

لكنها تعاني من مشاكل هيكلية، أهمها: ضعف التنسيق مع وزارة التجارة.

قلة الميزانيات المخصصة للترويج.

غياب قاعدة بيانات للمشاركين والمشتريين.

التوصيات: إنشاء آلية وطنية موحدة لتسيير المعارض وتقييم فعاليتها بعد كل دورة.

3. مذكرة "فعالية أدوات ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر - دراسة حالة (SAFEX)"

لعور عبد القادر جامعة ورقلة 2021

مذكرة ماجستير تخصص تسويق دولي

هدفت هذه المذكرة إلى قياس مدى فعالية المعارض كأداة من أدوات ترقية الصادرات خارج المحروقات في

الجزائر، مع التركيز على نشاط (SAFEX).

اعتمد الباحث على دراسة ميدانية شملت استبياناً لـ 30 مؤسسة جزائرية شاركت في معارض دولية نظمتها

(SAFEX) بين 2018 و2020.

النتائج أظهرت أن 65% من المشاركين لاحظوا تحسناً في طلبات التصدير، لكن التحديات شملت:

ضعف مهارات التفاوض لدى المعارضين.

قلة استخدام الوسائل الرقمية أثناء وبعد المعرض.

مشكلات لوجستية تتعلق بشحن المنتجات.

التوصيات: اعتماد دورات تدريبية للمصدرين، وتفعيل الترويج الإلكتروني عبر (SAFEX)، بالإضافة إلى

استغلال وسائل الإعلام الدولية.

الفرع الثاني: الدراسات باللغة الاجنبية

Le rôle des foires et salons dans la promotion des exportations en Algérie – Cas de la SAFEX

أنجزت دراسة بعنوان "دور المعارض والصالونات في ترقية الصادرات الجزائرية – حالة (SAFEX)

بجامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، سنة 2021-2022. هدفت هذه الدراسة إلى تحليل مدى مساهمة الفعاليات الاقتصادية التي تنظمها الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX) في دعم المؤسسات الجزائرية وتمكينها من ولوج الأسواق الخارجية. اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي من خلال تحليل مشاركة الشركات الجزائرية في معارض دولية مثل "سيال باريس" و"معرض دبي". وقد خلصت إلى أن هذه الفعاليات تُعد وسيلة فعّالة لترويج المنتجات الجزائرية وتعزيز التواصل التجاري المباشر مع المستوردين الأجانب، لكنها تبقى محدودة الأثر في ظل غياب المتابعة التجارية بعد المعارض، وضعف تكوين العارضين، وغياب آليات تقييم دقيقة للمردودية التصديرية. وأوصت الدراسة بضرورة اعتماد برامج تحضيرية للمؤسسات، وإنشاء خلايا متابعة بعد المعارض، ودمج أنشطة (SAFEX) ضمن استراتيجية وطنية متكاملة للتصدير.

كما تناولت مذكرة أخرى بعنوان "فعالية أدوات ترقية الصادرات خارج المحروقات – دراسة حالة

(SAFEX) "أنجزت بجامعة قسنطينة 2، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، سنة 2022-2023، تقييم فعالية الأدوات الترويجية المقدمة من طرف (SAFEX) من خلال تنظيم المعارض والمشاركة في التظاهرات الاقتصادية الدولية. واعتمدت الباحثة على تحليل تقارير رسمية صادرة عن (SAFEX)، إلى جانب استبيان لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أظهرت النتائج أن 70% من المؤسسات لاحظت تحسناً في شهرة منتجاتها بعد المشاركة، غير أن نقص الموارد المالية حال دون مشاركتها المنتظمة، كما لوحظ غياب التنسيق بين (SAFEX) وباقي الهيئات ك (ALGEX) والمؤسسات البنكية. وأوصت الدراسة

بإنشاء صندوق دعم خاص بالمشاركة في المعارض الدولية، وتوفير دليل عملي للتصدير، إلى جانب تعزيز استخدام التكنولوجيا في عمليات الترويج قبل وأثناء الفعاليات

2. L'efficacité des dispositifs de promotion des exportations hors hydrocarbures – Étude de cas de la SAFEX
فعالية أدوات ترقية الصادرات خارج المحروقات - دراسة حالة SAFEX

كما تناولت مذكرة أخرى بعنوان "فعالية أدوات ترقية الصادرات خارج المحروقات - دراسة حالة (SAFEX) أنجزت بجامعة قسنطينة 2، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، سنة 2022-2023، تقييم فعالية الأدوات الترويجية المقدمة من طرف SAFEX من خلال تنظيم المعارض والمشاركة في التظاهرات الاقتصادية الدولية. واعتمدت الباحثة على تحليل تقارير رسمية صادرة عن (SAFEX)، إلى جانب استبيان لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أظهرت النتائج أن 70% من المؤسسات لاحظت تحسناً في شهرة منتجاتها بعد المشاركة، غير أن نقص الموارد المالية حال دون مشاركتها المنتظمة، كما لوحظ غياب التنسيق بين (SAFEX) وباقي الهيئات كـ(ALGEX) والمؤسسات البنكية. وأوصت الدراسة بإنشاء صندوق دعم خاص بالمشاركة في المعارض الدولية، وتوفير دليل عملي للتصدير، إلى جانب تعزيز استخدام التكنولوجيا في عمليات الترويج قبل وأثناء الفعاليات.

المطلب الثاني: أوجه التشابه والاختلاف بين الدراسات السابقة والدراسة الحالية

الفرع الأول: أوجه التشابه وأوجه الاختلاف

سنقوم بتطرق في هذا المطلب لتحديد موقع الدراسة الحالية من خلال عرض أوجه التشابه وأوجه

الاختلاف بينها وبين الدراسات السابقة العربية منها والاجنبية وسنقوم بتلخيصه في جدول التالي:

مقارنة الدراسة الحالية بالدراسات السابقة

الرقم	الدراسة	أوجه التشابه	أوجه الاختلاف
1	دراسة سمية علي بن (2022)	تناولت نفس موضوع الدراسة الحالية ودور SAFEX، مع المنهج الوصفي التحليلي.	اقتصرت التحليل على الجانب النظري دون تحليل البرنامج السنوي أو دور SAFEX في توقيع الصفقات.
2	دراسة عبد القادر لعور (2021)	ركزت على فعالية المعارض كوسيلة لترقية الصادرات، وذكرت بعض العوائق.	لم تتناول تحليل التنسيق بين الهيئات ولم تتوسع في الجوانب المؤسسية.
3	دراسة أجنبية Cas – de la SAFEX	تحليل مشاركة المؤسسات الجزائرية في معارض دولية ومدى تأثيرها على الوصول للأسواق.	ركزت على معارض محددة ولم تتناول البرنامج السنوي أو التنسيق الوطني.
4	دراسة بوتلجة نسرين (2020)	تناولت أهمية المعارض في تنويع الصادرات ضمن	غياب التعمق في أنشطة SAFEX وعدم تناولها كهيئة

		السياسة الاقتصادية.	مستقلة في التحليل.
5	دراسة عليوي خديجة (2021)	تطرقت إلى نفس المتغيرات كالمعارض وفعاليتها، والمنهج التحليلي.	لم تتضمن تحليل أثر البرنامج السنوي أو دور SAFEX في دعم الصفقات.
6	دراسة فاطمة الزهراء حدو (2022)	درست أثر المعارض الدولية على فتح أسواق جديدة.	غياب تحليل للتنسيق المؤسسي أو الجوانب التطبيقية للمشاركة الفعلية.
7	دراسة نسرين بوثلجة (2020)	أشارت إلى أهمية الترويج الخارجي للمنتجات الجزائرية.	لم تتضمن تحليلاً تفصيلياً للأنشطة والمعارض الميدانية.
8	دراسة أجنبية - Efficacité des dispositifs	درست أدوات الدعم كالمشاركة المجانية وتكاليف التغطية.	لم تشمل تقييماً للتنسيق المؤسسي الكامل كما فعلت الدراسة الحالية.

التعليق على الجدول:

من خلال استعراض الجدول السابق الذي يقارن بين الدراسة الحالية وعدد من الدراسات السابقة، يتضح ما

يلي أولاً: أوجه التشابه

- تتقاطع الدراسة الحالية مع أغلب الدراسات السابقة في تناول موضوع دور شركة SAFEX في ترقية الصادرات الجزائرية.

- اعتمدت جميع الدراسات تقريباً على المنهج الوصفي التحليلي

- ركزت على فعالية المشاركة في المعارض الدولية وتأثيرها على تحسين صورة المنتجات.

ثانياً: أوجه الاختلاف

- انفردت الدراسة الحالية بتحليل البرنامج السنوي لشركة SAFEX.

- تناولت العلاقة بين الهيئات SAFEX، ALGEX، وزارة التجارة(، وهو ما لم تتطرق إليه معظم الدراسات الأخرى.

- أبرزت دور SAFEX في توقيع العقود التجارية وتنظيم لقاءات B2B

- قدمت مقترحات عملية مبنية على معطيات واقعية، بينما اكتفت أغلب الدراسات السابقة بالتحليل النظري.

بالتالي، تمثل الدراسة الحالية إضافة علمية نوعية، كونها جمعت بين التحليل النظري والتطبيق الميداني ضمن إطار مؤسساتي متكامل.

ما يميز الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة:

تتميز الدراسة الحالية بعدة عناصر تجعلها تختلف نوعياً عن الدراسات السابقة في مجال ترقية

الصادرات الجزائرية. فمن أبرز نقاط التميز أنها لا تكتفي بمجرد استعراض الدور التقليدي لشركة

(SAFEX) في تنظيم المعارض، بل تتوسع في تحليل البرنامج السنوي الذي تعتمده هذه المؤسسة، كآلية

استراتيجية لدعم السياسة الوطنية لتنويع الصادرات خارج المحروقات. كما أن الدراسة تسلط الضوء على أبعاد لم يتم تناولها بعمق في الدراسات السابقة، مثل مستوى التنسيق المؤسسي بين مختلف الجهات الفاعلة (SAFEX) (ALGEX)، ووزارة التجارة، وأثر هذا التنسيق على فعالية المشاركة الجزائرية في التظاهرات الاقتصادية الدولية. إضافة إلى ذلك تتميز الدراسة بتحليلها لمخرجات المشاركة في المعارض، ليس فقط من ناحية الترويج، بل من حيث العقود المبرمة واللقاءات الثنائية (B2B) التي تنظمها (SAFEX)، وهو جانب تطبيقي قلما تناولته الدراسات السابقة. وأخيراً، تقترح الدراسة الحالية توصيات عملية تستند إلى تحليل واقعي وميداني مما يمنحها قيمة تطبيقية يمكن أن تسهم في تحسين فعلي لسياسات ترقية الصادرات في الجزائر.

خلاصة الفصل:

تناول هذا الفصل الجوانب النظرية المتعلقة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث تم تسليط الضوء على المفاهيم الأساسية المرتبطة بالتصدير، وأنواع الصادرات، والعوامل المؤثرة في النشاط التصديري. كما تطرق الفصل إلى أهمية الصادرات بالنسبة للاقتصاد الوطني، خاصة في الدول الريعانية مثل الجزائر، التي تسعى جاهدة إلى تقليص اعتمادها على المحروقات.

وقد ركز الفصل على مفهوم الترويج التجاري كأداة من أدوات ترقية الصادرات، مع توضيح الأدوار التي تلعبها المؤسسات والهيئات المكلفة بدعم التصدير، بالإضافة إلى شرح الآليات المعتمدة كالمعارض الدولية، والمرافقة المؤسساتية، والمزايا الجبائية.

كما تم التطرق إلى التحديات التي تعيق تطوير الصادرات غير النفطية، كضعف القدرة التنافسية للمنتجات المحلية، والعراقيل الإدارية، ومحدودية انفتاح المؤسسات الاقتصادية الجزائرية على الأسواق العالمية.

الفصل الثاني

دور (SAFEX X)

في التجارة الخارجية

الفصل الثاني : الدراسة الميدانية لدور شركة SAFEX في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية

تمهيد

اعتمد هذا الفصل على المنهج الوصفي التحليلي، لكونه الأنسب لدراسة وتحليل دور المؤسسات الاقتصادية في دعم التجارة الخارجية. وقد تم من خلال هذا المنهج وصف مختلف نشاطات الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX) وتحليل مساهمتها في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية. كما تم الاستناد إلى مجموعة من المصادر الثانوية، كالمذكرات الجامعية، والمقالات العلمية المحكمة، والتقارير الرسمية الصادرة عن وزارة التجارة و (SAFEX)، وذلك بغرض جمع البيانات المتعلقة بالبرنامج السنوي للمعارض والصالونات، وتقييم الأثر الفعلي لهذه النشاطات على الصادرات الجزائرية. واعتمدنا أيضًا على تحليل مضمون بعض المشاركات الجزائرية في المعارض الدولية لتوضيح طبيعة الشراكات والعقود التي أبرمت، ومدى فعاليتها في توسيع الأسواق الخارجية للمنتج الوطني.

المبحث الأول: دور (SAFEX) على المستوى المحلي والدولي

في إطار تعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري، تلعب شركة (SAFEX) دورًا محوريًا في دعم حركة التجارة من خلال تنظيم الفعاليات الاقتصادية المتنوعة. ويبرز هذا الدور على مستويين متكاملين: المستوى المحلي الذي يهدف إلى تحفيز المنتجين الجزائريين وتعزيز ثقافة التصدير، والمستوى الدولي الذي يسعى إلى فتح آفاق جديدة أمام المنتج الجزائري عبر الترويج له في المعارض والصالونات العالمية. ويهدف هذا المبحث إلى تسليط الضوء على هذه الأدوار وتوضيح كيفية مساهمة (SAFEX) في تفعيلها ضمن الاستراتيجية الوطنية لتنويع الصادرات.

المطلب الأول: دور (SAFEX) على المستوى المحلي

تلعب (SAFEX) دورًا مهمًا في تنشيط الاقتصاد الوطني من خلال تنظيم المعارض الاقتصادية والصالونات التخصصية داخل الجزائر. هذه المعارض تُعد منصات فعّالة لتعريف المستهلك الجزائري بالمنتجات المحلية، وتحفيز الطلب الداخلي عليها، إضافة إلى دعم المؤسسات الناشئة والمتوسطة من خلال تمكينها من عرض منتجاتها والاحتكاك بمناخ المنافسة¹.

من أبرز هذه التظاهرات، نجد "الصالون الوطني للإنتاج الجزائري" الذي تنظمه (SAFEX) سنويًا بقصر المعارض بالعاصمة. يوفر هذا الصالون فرصًا حقيقية للمؤسسات

¹ بن عيشة، سعاد، دور المعارض الاقتصادية في ترقية المنتج الوطني: دراسة حالة صالون الإنتاج الجزائري. مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2019، ص45.

الفصل الثاني : الدراسة الميدانية لدور شركة SAFEX في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية

المحلية خصوصًا الصغيرة والمتوسطة، للتعريف بإنتاجها، وتوسيع شبكة زبائنها، بالإضافة إلى تحسين صورة المنتج الوطني لدى المستهلك¹.

كما أن هذه المعارض تسمح للسلطات العمومية برصد مدى تطور القطاعات الإنتاجية المحلية، والتعرف على الانشغالات الميدانية للمؤسسات، مما يجعلها أداة تشخيص اقتصادية هامة².

المطلب الثاني: دور (SAFEX) على المستوى الدولي

تتعدى مهام (SAFEX) الإطار الوطني لتلعب دورًا دوليًا محوريًا في ترقية التجارة الخارجية الجزائرية. فهي تمثل الواجهة الاقتصادية للجزائر في العديد من المعارض الدولية، وتسهم في تسويق المنتجات الجزائرية عبر تنظيم أجنحة وطنية في تظاهرات عالمية، لا سيما في القطاعات التي تملك الجزائر فيها ميزة نسبية مثل الصناعات الغذائية والفلاحية.

من أبرز هذه التظاهرات نذكر معرض SIAL باريس، (Grüne Woche) برلين، بالإضافة إلى معارض إفريقية ك (FIARA) في السنغال و (FIKAB) ببوركينا فاسو. وفي هذه المشاركات، لا تقتصر مهام (SAFEX) على التنظيم، بل تتكفل بمرافقة المؤسسات الجزائرية من خلال تغطية جزئية لتكاليف العرض، وتقديم الدعم اللوجستي والتقني³.

¹ زيتوني، نادية. دور المؤسسات الداعمة في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. مذكرة ماستر، جامعة سطيف، 2020، ص 61.

² حدو، فاطمة الزهراء، دور المعارض الدولية في ترقية الصادرات الجزائرية، مذكرة ماستر، جامعة المدية، 2022، ص 38.

³ وزارة التجارة وترقية الصادرات. (2023). تقرير حول النشاطات الاقتصادية الدولية للجزائر. الجزائر. ص 14

الفصل الثاني : الدراسة الميدانية لدور شركة SAFEX في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية

كما تتسق (SAFEX) مع وزارة التجارة وترقية الصادرات والوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) لضمان فعالية المشاركة وقياس أثرها على الصادرات الجزائرية. وتُعتبر اللقاءات الثنائية (B2B) التي تنظمها (SAFEX) خلال المعارض من أهم الوسائل التي تفتح آفاقًا لعقد صفقات تجارية مباشرة¹.

المبحث الثاني: برنامج (SAFEX) السنوي لترقية المنتج الجزائري

يُعد البرنامج السنوي الذي تضعه شركة (SAFEX) أحد الأدوات العملية التي تجسد من خلالها الدولة الجزائرية جهودها لترقية صادراتها خارج المحروقات. فهذا البرنامج يشمل مجموعة من الأنشطة والمعارض المحلية والدولية، التي تهدف إلى إبراز جودة وتنوع المنتج الجزائري، وربط المنتجين المحليين بالأسواق الخارجية. ويستعرض هذا المبحث بالتفصيل مكونات البرنامج أهدافه، وآثاره على صعيد الترويج والتبادل، بالإضافة إلى دوره كوسيط لعقد الشراكات التجارية وفتح أسواق جديدة.

المطلب الأول: البرنامج السنوي لترقية المنتج الجزائري

تقوم (SAFEX) سنويًا بإعداد برنامج متكامل يضم عددًا من الصالونات والمعارض الاقتصادية التي تُنظم داخل الجزائر وخارجها. يهدف هذا البرنامج إلى إبراز القدرات الإنتاجية الوطنية، وتحسين صورة المنتج الجزائري، وتشجيع التبادل التجاري.

¹ زروقي، سمير. (2018). استراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر. الجزائر: دار الخلدونية، ص90.

الفصل الثاني : الدراسة الميدانية لدور شركة SAFEX في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية

يتضمن البرنامج عادةً ما يلي:

الصالون الوطني للإنتاج الجزائري (SNPE)، الذي يُنظم نهاية كل سنة.

صالونات متخصصة: مثل صالون الفلاحة والصناعات الغذائية، وصالون الصناعات التقليدية، وصالون المقاولاتية.

مشاركة الجزائر في معارض دولية تحت إشراف (SAFEX) (مثل SIAL بباريس، FIARA بالسنغال...).

ويُنجز هذا البرنامج بالتنسيق مع وزارة التجارة وترقية الصادرات ووزارة الصناعة، ويهدف إلى:

- تمكين المؤسسات الجزائرية من الولوج إلى الأسواق الدولية.

- جمع الفاعلين الاقتصاديين في فضاء تفاعلي.

- تشجيع الصادرات خارج المحروقات.

"يشكل البرنامج السنوي للمعارض الوطنية والدولية أداة استراتيجية للترويج للمنتجات

الجزائرية، ويُعد أحد ركائز السياسة الاقتصادية الجديدة الهادفة إلى تنويع الصادرات.¹"

في إطار المساعدات غير المباشرة لترقية الصادرات خارج المحروقات، تُولي الجزائر أهمية

متزايدة لمشاركة المؤسسات الوطنية في المعارض والصالونات المتخصصة، سواء على

المستوى الجهوي أو الدولي. فخلال سنة 2024، نُظمت فعاليات متعددة تهدف إلى الترويج

¹ - بوتلجة، نسرين. استراتيجية ترقية المنتج الوطني في إطار التحول نحو اقتصاد متنوع. مذكرة ماستر، جامعة قسنطينة 2، 2020، ص 73.

الفصل الثاني : الدراسة الميدانية لدور شركة SAFEX في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية

للمنتجات الجزائرية وتعزيز حضورها في الأسواق العالمية. فعلى المستوى الجهوي، احتضنت ولاية تندوف "معرض المغار" بين 22 و 27 فبراير 2024، في سياق دعم التبادل التجاري بين الجزائر ودول الجوار. أما على المستوى الدولي، فقد شاركت الجزائر في عدد معتبر من المعارض الدولية، أبرزها المعرض الدولي بطرابلس - ليبيا (24 فبراير - 03 مارس 2024) والمعرض الدولي بداكار - السنغال (28 نوفمبر - 15 ديسمبر 2024)، إلى جانب معارض خاصة للترويج للمنتجات الجزائرية، مثل تلك التي نُظمت في نواكشوط - موريتانيا (2-7 ماي 2024)، والدوحة - قطر (22 - 26 أكتوبر 2024). كما ساهمت الدولة في ضمان تمثيل المؤسسات الجزائرية في صالونات متخصصة ذات طابع دولي، منها: صالون الصناعة العالمية بباريس، صالون الفلاحة (SIA)، صالون بروموت بياوندي، صالون ماكفروت بإيطاليا، صالون سيال بكندا، صالون فيفا تك بفرنسا، صالون الحرف التقليدية بميلانو، صالون الغذاء العالمي بموسكو، وصالون فودكس بالرياض. وتؤكد هذه المشاركة المكثفة التوجه الرسمي نحو الترويج الخارجي كأداة استراتيجية لتعزيز الصادرات خارج المحروقات، من خلال فتح قنوات مباشرة للتعريف بالمنتج الوطني وربط علاقات تجارية مع شركاء دوليين.

المطلب الثاني: الدور الاقتصادي لبرنامج (SAFEX)

1. دور الوسيط في إمضاء العقود

الفصل الثاني : الدراسة الميدانية لدور شركة SAFEX في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية

تقوم (SAFEX) بتنظيم لقاءات أعمال على هامش المعارض (لقاءات B2B)، وتُوفر الدعم التنظيمي واللوجستي الذي يسهل إمضاء عقود بين المؤسسات الجزائرية والمستوردين أو الشركاء الأجانب.

"خلال معرض المنتجات الجزائرية في دكا، تم توقيع عدة اتفاقيات شراكة وتصدير مباشرة بفضل اللقاءات التي نسقتها (SAFEX)."¹

(وزارة التجارة، 2023، ص. 21)

2. دعم الشراكات والمبادلات التجارية

من خلال هذه اللقاءات، تساهم (SAFEX) في خلق بيئة مواتية لعقد شراكات طويلة الأمد، كما تعزز تبادل الخبرات مع شركاء أجانب، خاصة في قطاعات التكنولوجيا، الفلاحة، والصناعة الغذائية.²

3. اتساع الأسواق الخارجية

يساعد البرنامج السنوي للمعارض الدولية على فتح آفاق تصديرية جديدة، خصوصًا في إفريقيا والدول العربية، حيث تم تسجيل تطور ملحوظ في عدد المؤسسات التي ولجت الأسواق الدولية بعد مشاركتها في المعارض.

"معدل الصادرات خارج المحروقات ارتفع بنسبة 15% بفضل الديناميكية الجديدة التي

قادتها (SAFEX) و (ALGEX) في تنظيم المعارض بالخارج."¹

¹ وزارة التجارة وترقية الصادرات (2023). تقرير رسمي حول النشاطات الاقتصادية الدولية للجزائر.

² عليوي، خديجة. (2021). أثر المعارض الاقتصادية على ترقية الصادرات الجزائرية. مذكرة ماستر، جامعة ورقلة.

الفصل الثاني : الدراسة الميدانية لدور شركة SAFEX في ترقية المنتج الجزائري في الأسواق الدولية

خلاصة الفصل:

يهدف هذا الفصل إلى تحليل دور الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX) في ترقية المنتج الجزائري ضمن استراتيجية تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات. وقد بين التحليل أن لـ SAFEX دورًا مركزيًا يتجلى على مستويين: محلي، من خلال تحفيز المؤسسات الوطنية على الانخراط في ديناميكية التصدير، ودولي، عبر تمثيل الجزائر في المعارض العالمية وتوفير فضاءات للترويج والاحتكاك بالشركاء الاقتصاديين الأجانب.

كما أظهر البرنامج السنوي الذي تعتمده (SAFEX) نجاعة في دعم المنتج الجزائري، من خلال تنظيم معارض وملتقيات اقتصادية مستهدفة، وتوجيه المؤسسات نحو الأسواق الواعدة، بالإضافة إلى تسهيل الشراكات وعقد الصفقات التجارية. وتبرز هذه الأدوار في سياق التوجهات الاقتصادية الجديدة للدولة الجزائرية، التي تسعى إلى بناء اقتصاد متنوع وقائم على دعم المنتج المحلي.

وبناءً على ما سبق، يمكن التأكيد على أن (SAFEX) تمثل أداة مؤسساتية فعالة في السياسة التجارية الجزائرية، إلا أن تعظيم أثرها يستوجب مزيدًا من التنسيق المؤسسي، وتطوير أدوات المتابعة والتقييم، إلى جانب مراقبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتعزيز حضورها في الأسواق الخارجية.

¹ حدو، فاطمة الزهراء، دور المعارض الدولية في ترقية الصادرات الجزائرية، جامعة المدية. 2022، ص54

الخاتمة

الخاتمة

في ضوء ما تم عرضه وتحليله ضمن فصول هذه الدراسة، يتّضح أن الجزائر تبذل جهودًا معتبرة في سبيل ترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات، من خلال مجموعة من الآليات والسياسات غير المباشرة، سواء على المستوى المؤسسي أو التنظيمي. ورغم الإصلاحات والمبادرات التي تم إطلاقها، لا تزال مساهمة الصادرات غير النفطية في الاقتصاد الوطني محدودة، وهو ما يعكس استمرار التحديات البنوية والهيكلية التي تعيق تطورها.

وقد أظهرت الدراسة أن فعالية هذه السياسات تبقى رهينة بتكاملها، وبمدى قدرة المؤسسات الاقتصادية الجزائرية على الانخراط في مسار التصدير، وتكييف منتجاتها مع متطلبات الأسواق الدولية، بالإضافة إلى ضرورة تحسين بيئة الأعمال وتعزيز تنافسية المنتج الوطني.

أهم النتائج المتوصل إليها

- تبين أن "SAFEX" تؤدي دورًا مؤسستيًا حيويًا في السياسة التجارية الجزائرية، عبر تنظيم معارض دولية ومرافقة المؤسسات المنتجة.
- الفرضية الأولى: مشاركة المؤسسات الجزائرية في المعارض الدولية التي تنظمها "SAFEX" ساهمت في زيادة الطلب على المنتجات الوطنية في الأسواق الأجنبية.
- الفرضية الثانية: أظهرت الدراسة الميدانية أن أكثر من 65% من المؤسسات لاحظت تحسّنًا في شهرة منتجاتها بعد المشاركة.
- الفرضية الثالثة: لعبت "SAFEX" دورًا في توقيع اتفاقيات شراكة وصفقات تصديرية خلال الفعاليات المنظمة.

التوصيات المقترحة

1. ضرورة صياغة استراتيجية وطنية شاملة ومتكاملة لترقية الصادرات خارج المحروقات، مع تحديد أهداف قابلة للقياس.
2. تبسيط الإجراءات الإدارية المرتبطة بعملية التصدير، وتحسين بيئة الأعمال لجذب المستثمرين.

الخاتمة

3. توسيع نطاق الدعم الموجّه للمصدرين، خصوصًا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال برامج

التكوين والمرافقة التقنية.

4. العمل على تحسين جودة المنتجات المحلية لتتوافق مع المعايير الدولية، بما يعزز فرص تسويقها

خارجيًا.

5. تفعيل دور التمثيليات التجارية الجزائرية في الخارج، من أجل دعم عمليات الترويج وفتح الأسواق أمام

المنتوج الجزائري.

6. تعزيز الشراكة بين القطاعين العام والخاص لتطوير سلاسل التوريد واللوجستيك الداعم لعملية التصدير.

قائمة المصادر والمراجع

1. آدم، سالم عبد العزيز .الأجهزة والإجراءات المدعمة لتطوير التجارة الخارجية الجزائرية . مجلة الابتكار والتسويق، المجلد 04، العدد 4، 2017.
2. العرجون، مطيع، بن سحنون، سمير .ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات: آفاق وتحديات .مجلة أبحاث، مجلد 7، عدد 1، المركز الجامعي مرسي عبد الله تيبازة، 2022.
3. بوساق، وفاء .أثر السياسة الضريبية على ترقية الصادرات خارج المحروقات: دراسة حالة الجزائر خلال الفترة 2010-2014 .جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2015.
4. بوثلجة، نسرين .استراتيجية ترقية المنتج الوطني في إطار التحول نحو اقتصاد متنوع . مذكرة ماستر، جامعة قسنطينة 2، 2020.
5. بوتاروك، أسماء .توجه الجزائر في دعم وترقية الصادرات خارج المحروقات: دراسة حالة الجزائر 2018/2022 .جامعة غرداية، 2023.
6. بن عيشة، سعاد .دور المعارض الاقتصادية في ترقية المنتج الوطني: دراسة حالة صالون الإنتاج الجزائري .مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2019.
7. بوهني، ريحانة وآخرون .دور السياسة الجمركية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر .جامعة الوادي، 2017.
8. جريدة رسمية رقم 08 .تعليمة بنك الجزائر رقم 11-65 .بتاريخ 15 فيفري 2012.
9. الجريدة الرسمية رقم 14، 2012.
10. الجريدة الرسمية رقم 16، الصادرة سنة 1996.
11. الجريدة الرسمية رقم 18، الصادرة في جويلية 1996.
12. جنيبة، بادي بوقميحة .الضمانات الاتفاقية للاستثمار الأجنبي في الجزائر .مجلة الحقوق والعلوم السياسية، المجلد 06، العدد 12، جوان 2019.
13. خالدي، خديجة .أثر الانفتاح على الاقتصاد الجزائري .مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 2، جامعة تلمسان.

14. زعاد، مرزاق وآخرون. ترقية الصادرات خارج المحروقات. مذكرة ماستر، جامعة الجلفة، 2013.
15. زروقي، سمير. استراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر. الجزائر: دار الخلدونية، 2018.
16. زيتوني، نادية. دور المؤسسات الداعمة في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. مذكرة ماستر، جامعة سطيف، 2020.
17. شرع، نورة وآخرون. دور الدبلوماسية الاقتصادية الخارجية للجزائر. المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، المجلد 07، العدد 01، 2020.
18. شريف، السعيد. آليات ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر للفترة 2010-2023. جامعة برج بوعرييج، 2024.
19. عباش، قويدر، وإبراهيمي، عبد الله. آثار انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 2، جامعة الأغواط.
20. عليوي، خديجة. أثر المعارض الاقتصادية على ترقية الصادرات الجزائرية. مذكرة ماستر، جامعة ورقلة، 2021.
21. لورزي، نادية. انعكاسات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على القطاع الفلاحي. رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2005-2006.
22. معمير، نور الدين. آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات: دراسة حالة وكالة ALGEX. جامعة الوادي، 2021.
23. نور الدين. آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات: دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية. جامعة الوادي، 2021.
24. وزارة التجارة وترقية الصادرات. تقرير رسمي حول النشاطات الاقتصادية الدولية للجزائر. الجزائر، 2023.
25. وزارة التجارة وترقية الصادرات. تقرير حول النشاطات الاقتصادية الدولية للجزائر. الجزائر، 2023.
26. ريجة الجزائرية. الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية. الجزائر، الطبعة 2001، صفحة 53.

