شكر وعرفان

قال الله تعالى بعد أعوذ بالله من الشيطان الرجيم:

(رب أوزعني أن أشكر نعمك إلى التي أنعمت علي و على والدي وان أعمل

صالحا ترضاه وأدخلني برحمتك برحمتك في عبادك الصالحين)

(النمل الآية: 19)

الحمد لله حمدا طيبا مباركا فهو الأحق بالحق، والشكر على جزيل نعمة، ووقوفا

عند قوله عليه الصلاة والسلام: "من لم يشكر الناس لم يشكر الله"

أسالك اللهم أن تجعل علمنا هذا خالصا لوجهك الكريم

وان تنفعنا به وتنفع كل من يقرأ

نتقدم بالشكر الخالص للأستاذ المشرف على هذه المذكرة بن مير محمد الطيب الذي لم علينا بنصائحه وتوجيهاته القيمة في البحث، كما نشكر لجنة المناقشة وكل من ساعدنا

في انجاز هذا العمل من قريب أو بعيد ولو بكلمة أو دعاء.

وفي الأخير نتمنى من الله عز وجل أن يرشدنا إلى سواء السبيل ويحقق هدفنا النبيل

الطلبة: غندير طاهر، نايلي هناء، فتيتي يمينة.

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
الإهداء	
الشكر	
فهرس المحتويات	II-I
فهرس الجداول	III
فهرس الأشكال	IV
ملخص باللغة العربية	
ملخص باللغة الإنجليزية	
مقدمة	أ-د
الفصل الأول: الإطار النظري للشركة الجزائرية لضمان الصادرات في ظل ترقية التجارة الخارجية	
تمهيد	7
المبحث الأول: مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية	8
المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها	8
• أولا: مفهوم التجارة الخارجية	8
• ثانيا: أهمية التجارة الخارجية	9
المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية	11
أولا: سياسة الحرية التجارية	11
ثانيا: سياسة الحماية التجارية	11
المطلب الثالث: أخطار التجارة الخارجية	12
المطلب الرابع: واقع التجارة الخارجية في الجزائر	15
المبحث الثاني: مفاهيم حول الشركة الجزائرية لضمان الصادرات	16
المطلب الأول: التأمين على الصادرات قبل نشأة الشركة	16
أولا : تطور فكرة ضمان ائتمان الصادرات:	17
ثانيا: مفهوم و ضمان إئتمان الصادرات	17
المطلب الثاني: نشأة الشركة ومفهومها	18
أولا: نشأت الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.	18
ثانيا: مفهوم الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات	18
المطلب الثالث: أهمية الشركة ومبادئها	19
أولا: أهمية الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات:	20

ثانيا: مبادئ الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات	21
المبحث الثالث: وظائف الشركة والأخطار التي تغطيها	28
المطلب الأول: وظائف الشركة وخصائصها	29
أولا: وظائف الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات	29
ثانيا: خصائص الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات	33
المطلب الثاني: الأخطار التي تغطيها الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات	35
المطلب الثالث: إدارة أخطار التصدير	36
خلاصة الفصل	39
الفصل الثاني: دراسة تحليلية لدور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات في ترقية التجارة الخارجية2008-2017	
تمهيد	40
المبحث الأول: واقع التصدير في الجزائر	41
المطلب الأول: أهمية التصدير بالجزائر	41
المطلب الثاني: ضرورة ترقية الصادرات خارج المحروقات.	42
المطلب الثالث: إجرءات وآليات تنمية الصادرات خارج المحروقات	44
المبحث الثاني: واقع التجارة الخارجية في الجزائر	48
المطلب الأول: تطور حجم التجارة الخارجية خلال الفترة 2008-2017.	48
المطلب الثاني: تحليل الصادرات الجزائرية	49
المطلب الثالث: التركيب السلعي والتوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر	51
أولا: التركيب السلعي لصادرات الجزائر 2008-2017	51
ثانيا: التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر 2008-2017	53
المبحث الثالث: أعمال الشركة الجزائرية لضمان الصادرات 2008-2017	55
المطلب الأول: رقم أعمال الشركة الجزائرية لضمان الصادرات 2008-2017	55
المطلب الثاني: عدد المصدرين المشمولين بعقود تأمين لدى CAGEX 2008-2017	56
خلاصة الفصل	58
خاتمة	61-59
قائمة المصادر والمراجع	62

فهرس الجداول

فهرس الجداول

رقم الجدول	اسم الجدول	الصفحة
1-1	البنوك وشركات التأمين المساهمة في الشركة الجزائرية لضمان الصادرات (cagex)	19
2-2	تطور حجم التجارة الخارجية2008-2017	48
3-2	تحليل صادرات الجزائر2008-2017	50
4-2	التركيب السلعي لصادرات الجزائر2008-2017	51
5-2	التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر2008-2017	53
6-3	رقم أعمال الشركة الجزائرية لضمان الصادرات2008-2017	55
7-3	عدد المصدرين المشمولين بعقود التأمين لدى cagex 2008-2017	56

قائمة الأشكال

فهرس الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1-2	تطور حجم التجارة الخارجية 2008-2017	49
2-2	تحليل صادرات الجزائر 2008-2017	50
3-2	التركيب السلعي لصادرات الجزائر2008-2017	52
4-2	التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر2008-2017	54
5-2	رقم أعمال الشركة الجزائرية لضمان الصادرات2008-2017	55
6-2	عدد المصدرين المشمولين بعقود التأمين لدى cagex 2008-2017	56

الملخص

الملخص:

تعتبر التجارة الخارجية أحد أهم الأنشطة الاقتصادية في وقتنا الراهن، أين غدت الحدود بين البلدان مجرد خطوط وهمية لا قيمة لها أمام ضرورة التبادل الدولي، وتختلف طريقة تنظيم هذا القطاع من دولة إلى أخرى حسب ظروفها الاقتصادية ودرجة قوة متوقعها على الصعيد الدولي، وهي حالة بلد مثل الجزائر والتي اختلفت سياستها المتبعة في هذا المجال تبعا للنهج الاقتصادي المتبع من فترة إلى أخرى وحسب ما أملته مجموعة الظروف الاقتصادية والسياسية التي مرت بها.

وقد إنتهجت الجزائر سياساتها الهادفة إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات وبعث التنمية الاقتصادية على وجه الخصوص من خلال العديد من الأجهزة والتدابير، رغم كل هذا بقي الميزان التجاري يعاني من عجز، ولم ترق الصادرات إلى المستوى المطلوب.

بالإضافة إلى ضمان التي تمنحه الشركة الجزائرية لضمان الصادرات من مختلف أخطار التجارة الدولية، تقوم بالبحث عن أسواق الأنسب للمنتج الوطني، وخاصة مساعدة المصدر الجزائري في إستفاء ديونه والاستفادة من نظام تعويض الشركة .

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، ترقية الصادرات الجزائرية، تأمين الصادرات الجزائرية،الشركة الجزائرية لضمان الصادرات.

Abstract :

Foreign trade is one of the most important economic activities of our time, where the borders between countries have become mere imaginary lines that are worthless to the need for international exchange. The way of organizing this sector differs from one country to another depending on their economic conditions and the degree of strength expected at the international level, Algeria, which differed its policy in this area depending on the economic approach adopted from time to time and as dictated by the set of economic and political conditions experienced by it.

Algeria has pursued its policies aimed at promoting exports outside hydrocarbons and sending economic development in particular through many mechanisms and measures. Nevertheless, the balance of trade remained deficient and exports did not live up to the required level.

In addition to ensuring that the Algerian company guarantees export from the various dangers of international trade, it is looking for markets that are most suitable for the national product, especially to help the Algerian issuer to recover its debts and benefit from the company's compensation system.

Keywords: Foreign Trade, Export Promotion of Algeria, Insurance of Algerian Exports, Algerian Export Guarantee Company.

مقدمة

مقدمة:

تؤدي التجارة الخارجية دورا هاما في اقتصاديات جميع الدول، لأنها توفر للاقتصاد ما يحتاجه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا، من خلال نشاط الاستيراد، وفي الوقت نفسه تمكنه من التخلص مما لديه من فائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير.

وتعد العمليات الاقتصادية سواء الوطنية أم الدولية محركا أساسيا لنشاط التجارة الخارجية، ويرجع هذا إلى الإنسان ورغبته في تلبيته حاجيته اليومية المتزايدة باستمرار.

فالتجارة الخارجية يمكن تقديمها على أنها الشريان الأساسي الذي يربط بين مختلف الدول في العالم، ومن أهم خصائصها المساهمة في تحقيق الرفاهية والكفاءة الاقتصادية، فبواسطتها يتم تبادل السلع والخدمات بما يحقق المنفعة للمستورد والمصدر معا.

يعد التصدير من أهم القضايا الرئيسية في البلدان النامية في ظل الأوضاع الاقتصادية العالمية الراهنة التي تعرف مزيد من تدويل الأنشطة الإنتاجية والتسويقية، وفي ظل احتياج اقتصاديات هذه البلدان النامية إلى النقد الأجنبي لتحقيق الكفاءة الاقتصادية ، وفي ظل اشتداد المنافسة الدولية، وارتفاع نفقات البحوث، وصعوبة التغلغل في الأسواق الدولية، التي تشهد منافسة قوية، تغلب عليها السيطرة من خلال جودة المنتجات، ونظرا لكثرة وتنوع المخاطر التي تعترض لها العملية التصديرية، لاسيما وأن السوق الدولية تتميز بعدم الاستقرار، ونظرا لتعدد المخاطر التي تحول دون بلوغ المصدرين أسواق الدول المتقدمة والنامية على حد السواء، ولتجاوز هذه الأخطار والمعوقات أسست أدوات مهمة تمثلت على وجه الخصوص فيما يعرف بشركات التامين لضمان الصادرات في ترقية التجارة الخارجية، نجد من ضمن هذه الشركات، الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX من ضمن شركات التامين و التي تخضع للمادة 4 من القانون رقم 96-06 الصادر بتاريخ 10 يناير 1996 والذي ينص على أن تأمين الصادرات يمنح إلى الشركة المسؤولية عن الضمان والتي تعمل لصالح حسابها الخاص وتحت سيطرة الدولة.ومن هنا نجد أننا أمام الإشكالية الرئيسية التالية:

1 - ما هو دور الشركة الجزائرية للتأمين CAGEX لضمان الصادرات في ترقية التجارة الخارجية؟

الأسئلة الفرعية:

- كيف تعالج الشركة الأخطار التي تواجهها ؟

- ما مدى تأثير الشركة على التجارة الخارجية ؟

فرضيات البحث:

وكإجابة على هذه التساؤلات نستعين بالفرضيات التالية:

- تغطي الشركة الجزائرية لضمان الصادرات الأخطار التي تواجهها عن طريق التجنب والتفاوض، الانفصال، الهيكلة.

- تؤثر الشركة الجزائرية لضمان الصادرات على التجارة الخارجية أنها تقوم بترقية الصادرات خارج المحروقات الوطنية وتدعيم القدرات التصديرية الغير مستغلة.

أهمية البحث:

- تكمن أهمية الدراسة على أنها تعمل على توجيه المؤسسات المصدرة والتي تمتلك إمكانيات هائلة إلى الأسواق الملائمة.

- تسهيل عمليات الضمان للمؤسسات المصدرة.

أهداف البحث:

نستخلص أهداف البحث التي نسعى إلى تحقيقها في مايلي :

-إبراز دور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات في ترقية الصادرات خارج المحروقات .

-استعراض واقع الصادرات والمخاطر التي يمكن أن تنجم عن تركيزها

-إسهامات الشركة الجزائرية لضمان الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي بالجزائر من خلال إسهامها في تنمية الصادرات الغير نفطية.

الدراسات السابقة:

-عشاري أسماء، النظام القانوني لشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات وآثارها على التجارة الخارجية ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير قانون الأعمال، جامعة الجزائر كلية الحقوق ، 2015/2014 . تمت تقسيم الدراسة إلى فصلين الفصل الأول تطرق إلى النظام القانوني لشركة الجزائرية لضمان الصادرات وتم تقسيمه إلى مبحثين المبحث الأول مفهوم الشركة الجزائرية لضمان الصادرات ،أما المبحث الثاني فقد تم دراسة نظام تأمين القرض عند التصدير. أما في الفصل الثاني تناول آثار الشركة الجزائرية لضمان الصادرات على التجارة الخارجية ومن أجل ذالك

تناول في المبحث الأول إستراتجية ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ،أما في المبحث الثاني فتطرق لواقع وآفاق الشركة الجزائرية لضمان الصادرات.

أسباب اختيار البحث:

- علاقة الموضوع بالتخصص.
- من أجل الاستفادة من الموضوع في الحياة العملية.
- حاجة ومتطلبات البيئة الاقتصادية لمثل هذه الدراسات.
- المساهمة في الرفع من قيمة البحوث و الدراسات.
- إثراء المكتبة بمواضيع الشركة الجزائرية لضمان الصادرات.

المنهج العلمي المتبع:

حتى نتمكن من الإلمام بهذا الموضوع واختبار الفرضيات المعتمدة، اتبعنا في دراستنا المنهج الوصفي وذالك لوصف الجانب النظري لتجارة الخارجية والشركة الجزائرية لضمان الصادرات، والتركيز نظريا على مفاهيم ومعارف حول التجارة الخارجية والشركة الجزائرية لضمان الصادرات. والمنهج التحليلي في الجانب التطبيقي من أجل الوقوف على دور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات في ترقية التجارة الخارجية.

أدوات البحث:

للإجابة على التساؤلات المطروحة قمنا باستخدام الأدوات التالية:

- تحليل البيانات للوقوف على النتائج.
- استخدام بعض الأرقام والإحصائيات المعتمدة من الديوان الوطني للإحصائيات و cnis.

الإطار المكاني و الزماني:

يتمثل الإطار المكاني في دولة الجزائر، أما الإطار الزماني 2008-2017

صعوبات البحث:

تمثلت أهم الصعوبات التي واجهتنا في إعداد هذا البحث في قلة المراجع التي تناولت الشركة الجزائرية لضمان الصادرات وبالتالي دعمنا الدراسة بالاعتماد على مراجع مختلفة كالملتقيات والمراجع الإلكترونية، أما الجانب التطبيقي قد واجهنا صعوبة في إيجاد إحصائيات التي تخدم الموضوع بشكل أوسع.

هيكل البحث:

للإجابة على التساؤلات المطروحة والتحقق من الفرضيات قمنا بتقسيم البحث بالشكل التالي:

الفصل الأول بعنوان: الإطار النظري لشركة الجزائرية لضمان الصادرات في ضل ترقية التجارة الخارجية، والذي تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث: المبحث الأول نتعرض فيه لمفاهيم عامة حول التجارة الخارجية أما المبحث الثاني فسنتطرق فيه إلى مفاهيم عامة حول الشركة الجزائرية لضمان الصادرات وأما المبحث الثالث فتضمن وظائف الشركة الجزائرية لضمان الصادرات والأخطار التي تغطيها.

الفصل الثاني بعنوان: دراسة تحليلية لدور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات في ترقية التجارة الخارجية، والذي تم تقسيمه إلى مبحثين المبحث الأول فاهتم بواقع التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة 2008-2017، أما المبحث الثاني فيدرس أعمال الشركة الجزائرية لضمان الصادرات.

الفصل الأول:

الإطار النظري للشركة الجزائرية لضمان الصادرات في ظل ترقية التجارة الخارجية

تمهيد:

إن عدم قدرة أي دولة عن العيش بمعزل عن غيرها من الدول وذلك نظرا للحاجات المتزايدة التي تبحث عن إشباعها وكذلك نظرا لتطور التكنولوجي الذي جعل العالم شبه قرية صغيرة وأصبح التوسع في العلاقات لا يشمل فقط التوسع في التبادل الفكري بل تعداها لتبادل السلعي وهذا ما هو ما هو معروف بتجارة الخارجية، إن التبادل السلعي بين الدول يكون محفوفا بالعديد من مخاطر نظرا لبعد المسافة بين الأطراف المتعاملين وما يصاحبها من عدم ضمان الطرف لطرف الأخر ولهذا تسطر الدولة الجزائرية لضمان صادراتها للدول الأخرى مؤسسات وطنية تحمي هذه المبادات لهذا وجدت المؤسسة الوطنية لضمان وتأمين الصادرات وفي هذا الفصل سنتطرق للمفاهيم العامة لكل من التجارة الخارجية والشركة الوطنية لتأمين الصادرات وقد قسمنا هذا الفصل إلى ثلاث مباحث كما يلي:

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية

المبحث الثاني: مفاهيم عامة حول الشركة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات

المبحث الثالث: الأخطار التي تغطيها الشركة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية.

منذ الأخذ بالنقود كوسيلة للمبادلة والتفتح بين دول العالم ظهرت حركة انتقال رؤوس الأموال وظهرت معها التبادلات التجارية وبدأت تأخذ منحنى آخر من الأهمية وأصبحت الركيزة الأساسية التي تبنى عليها الاقتصاديات القوية ولهذا كانت تسعى الأدبيات الاقتصادية على إيجاد المفهوم الشامل لتجارة الخارجية التي أصبحت كل الدول تسعى لتعزيزها. وفيما يلي المحاولة لإلمام بمختلف المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتجارة الخارجية.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها

التجارة تعتبر الخارجية أهم صورة العلاقات الاقتصادية الدولية, وتحتل دورا حيويا ومؤثرا في النشاط الاقتصادي لمختلف دول العالم سواء المتقدمة منها أو المختلفة وذلك لارتفاع نسبة ما تشكله التجارة الخارجية ضمن الناتج القومي الإجمالي لمختلف هذه الدول, والتي تعتمد في رسم علاقاتها الاقتصادية عامة وفي مجال التجارة الخارجية بصفة خاصة على السياسات التجارية, والتي تتراوح بين الحرية والتقييد وفق التوجه الاقتصادي لكل دولة.

أولا: مفهوم التجارة الخارجية

هناك عدة تعاريف التجارة الخارجية منها:

هي الصادرات والواردات المنظورة، والغير منظورة المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة، في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، وتنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أوبينا حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة. أو هي عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.

أو هي عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي، سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة، وتتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسين هما الصادرات والواردات بصورتيهما المنظورة وغير منظورة.[1]

[1] جميل محمد خالد، **أساسيات الاقتصاد الدولي**، الرمال لنشر والتوزيع، 2014، ص217.

أو هي عبارة عن أحد فروع علم الاقتصاد التي تخص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة

ثانيا: أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات، سواء أكان دالك المجتمع متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض ، إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة.

وتساعد كدالك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك، الاستثمار، وتخصص الموارد الإنتاجية بشكل عام. و بالإضافة إلى أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، ودالك لارتباط هدا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير ومستويات الدخل فيها، وقدرتها ك ذلك على الإستيراد، وإنعكاسات ذالك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية، ومالها من أثار على الميزان التجاري.

كان هناك علاقات وثيقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية. فالتنمية الاقتصادية، وما ينتج عنها من إرتفاع مستوى الدخل القومي، يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية، تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي وفي مستواه. والإتجاه الطبيعي هو أن يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت، فالتنمية الاقتصادية تستهدف ضمن ما تستهدفه زيادة إنتاج السلع، وإذا تحقق هدا الهدف، عندئذ تزيد قدرة الدولة على التصدير الخارجي. والتاريخ الاقتصادية لبريطانيا وألمانيا، واليابان مثلا، يشير بوضوح إلى أن نمو وزيادة الدخل القومي تصاحبه زيادة في حجم التجارة لهده الدول، أما آثار التجارة الدولية على اقتصاديات الدول النامية، فيتضح أكثر من أي وقت مضى، ودالك أن الدولة النامية تحكمها أوضاع التخلف الاقتصادية لأسباب تاريخية، وذلك يكون متوسط دخل الفرد في الدول النامية منخفضا فيقل بالتالي مستوى الاستهلاك، ومستوى الصحة العامة والتعليم، وتنخفض الإنتاجية،وتقل الاستثمارات، فيؤدي دلك إلى هبوط مستوى الدخل.

وهكذا تدور دائرة الفقر من جديد، وإذا لم تنكسر هده الدائرة في نقطة ما من محيطها، فلن يتغير وضع التخلف، ولن تحدث تنمية حقيقية، ويمكن للتجارة الدولية أن تلعب دورا للخروج من دائرة الفقر، وخاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن دلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس المال الأجنبي الجديد الذي يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع، وإنشاء البنية الأساسية، ويؤدي دلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأس مالي، والنهوض بالتنمية الاقتصادية.[1]

ويتضح مما سبق، مدى أهمية التجارة الخارجية لدول العالم فهي التي توفر للمجتمعات السلع والخدمات التي لا يمكن إنتاجها محليا، تلك التي تحصل عليها من الخارج بتكلفة أقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا، ولذا فإن التجارة الخارجية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع والخدمات، ومن ثم تسهم في زيادة مستوي رفاهية دول العالم.

وتنشأ أهمية التجارة الخارجية من حاجة دول العالم إلى الحصول علي سلع وخدمات من الدول الأخرى ويرجع ذلك إلى:

1- عدم قدرة أي دولة في العالم مهما بلغت قوتها الاقتصادية أن تقوم بإنتاج كل السلع الخدمات التي تحتاجها محليا بسبب عدم توافر المواد الأولية أو عدم توافر الظروف الطبيعية والجغرافية الملائمة لإنتاج هذه السلع محليا.

2-اختلاف تكاليف إنتاج نفس السلعة بين دول العالم، حيث تستطيع دولة ما إنتاج سلعة معينة داخليا لكن بتكاليف مرتفعة نسبيا بالمقارنة بالدول الأخرى، لذا يكون من الأفضل لها عدم إنتاجها محليا واستيرادها من الخارج.

وبناء على ما سبق يكون من الأفضل أن تتخصص كل دولة في إنتاج السلع والخدمات التي تنتجها بتكلفة أقل من غيرها من دول العالم، ثم تقوم بمبادلتها بالسلع الأخرى التي ترتفع فيها تكاليف إنتاجها، وما يؤكد على ذلك أن يوجد في عالمنا المعاصر دولة واحدة مكتفية ذاتيا من السلع والخدمات.

وتختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة إلى أخرى حسب مستوى تقدمها الاقتصادي ومدى توافر عناصر الإنتاج لديها، حيث تنخفض أهمية التجارة الخارجية في الدول كبيرة الحجم ذات الإمكانيات الضخمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية، لأنها تتمكن من إنتاج الجانب الأكبر من إحتياجاتها محليا بسبب إتساع مساحاتها جغرافيا ووفرة العديد من عناصر الإنتاج لديها، من ثم تقل درجة اعتمادها على الخارج، ولكن يمكنها رفع مستوى رفاهية

[1] جمال جوي دان الجمل، **التجارة الدولية**، مركز الكتاب الأكاديمي، 2010، ص12.

أفرادها من إعتمادها من خلال الحصول على كمية أكبر من السلع التي ينتجها غيرها من الدول بتكلفة أقل نسبيا. وعلى العكس من ذلك تزداد أهمية التجارة الخارجية في الدول صغيرة الحجم، حيث تنخفض إمكانياتها المادية والبشرية ويقل عرض عناصر الإنتاج فيها، ولذلك فهي تتخصص في إنتاج عدد محدود من السلع والخدمات وتعتمد على الخارج في إستيراد الجانب الأكبر من السلع والخدمات التي تحتاجها .كما تختلف أهمية التجارة الخارجية لنفس الدولة من فترة زمنية إلى أخرى حسب السياسة التجارية التي تطبقها الدولة تجاه العالم الخارجي، فإذا كانت الدولة سياسة الحرية التجارية يزيد حجم تجارتها الدولية مع الخارج، أما إذا كانت الدولة تطبق سياسة الحماية فإن ذلك يقلل من حجم تجارتها الخارجية.

المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية

أولا: سياسة الحرية التجارية

تطبيق هذه السياسة يعني قيام التخصص وتقسيم العمل الدولي على أساس اختلاف النفقات النسبية، ما يعني زيادة الرفاهية للمستهلك،كما أن الإخلال بمبدأ التخصص يؤدي إلى الابتعاد عن نمط التوزيع الأمثل للموارد الاقتصادية وأهم الحجج التي يقدمها المدافعون عن هذه السياسة يمكن اختصارها في مكايلي:

1. تضعف السياسة الاحتكارية في الأسواق الدولية وتقوى من المنافسة.
2. تمكن الواردات من الحصول على أفضل التقنيات وبأقل التكاليف.
3. تستطيع البلدان المتخلفة أن تستفيد من التحرير، ذالك أنه يتيح لها فرصة تصحيح الاختلافات الهيكلية الداخلية، وتخصيص الموارد الاقتصادية.
4. يرى المدافعون أن تحرير التجارة يمكن أن يؤدي إلى مساعدات مالية أ و تنازلات لتخفيف من عبأ المديونية بالبلدان المتخلفة، سيكون هناك نوع من الاطمئنان في ظل الحرية التجارية.

ثانيا: سياسة الحماية التجارية

تعني الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها لتأثير اتجاه المبادلات الدولية أو حجمها وربما الطريقة التي تسوي بها المبادلات، ولم لا على هذه العناصر مجتمعة. وعلينا نذكر بعض حجج المدافعين عن هذه السياسة.

1. حجة الإنتاج والعمالة: يرى أنصار الحماية أن إتباع هذه السياسة يؤدي إلى تقييد المستوردات، ومن ثم تشجيع الاستهلاك المحلي ومنه توسيع في أنشطة الإنتاج المحلي.

2. حجة العمل والترخيص والمنافسة الأجنبية، ويقول أنصار الحماية أن التعريفة الجمركية الحمائية ضرورية لتعويض المفروقات بين مستويات الأجور في الداخل والخارج.

3. حجة الإغراق السوقي، ويعني تطبيق نظرية التميز ألسعري في التجارة الخارجية البيع في الأسواق الخارجية بأسعار تقل عن سعر البيع في السوق المحلي للمنتج.

4. حجة الصناعات الوطنية الناشئة ولحمايتها لابد من إتباع هذه السياسة.

5. حجة رسم الإستراتجيات التجارية بسبب سيادة المنافسة الغير كاملة الراجعة إلى ما يعرف بتجارة الاتجاهين (التنويع) أي بدأ التركيز حديثا على دور التنويع الإنتاجي و وفرات الحجم الاقتصادي (تزايد الغلة وأتناقص النفقات).

6. حجة الآثار التوزيعية لتجارة الدولية. فمثلا إذا كان عنصر الإنتاج الناذر هو العمل، فإن أحد الوسائل لحماية الأجور هو تقيد الواردات عن طيقا سياسة الحماية.

7. حجة معالجة عجز الميزان التجاري بمعنى أن هذه السياسة (الحمائية) لها آثار جانبية تتمثل في تحسين الميزان التجاري.

8. حجة تحسين شروط التبادل، بمعنى يمكن الحصول على واردات بأسعار أقل مما كنا ندفعه قبل تطبيق السياسة الحماية.

9. حجة الإيرادات الحكومية، من خلال فرض ضرائب استيراد وتصدير.

01. هناك حجج غير اقتصادية يمكن أن تشمل: دعم الأمن القومي، الحفاظ على الشخصية القومية وحماية المصالح القومية.[1]

المطلب الثالث: أخطار التجارة الخارجية

تتعدد أخطار التجارة الخارجية تبعا لطبيعتها أو مصدرها أو آثارها مكايلي:

1. **المخاطر المالية:** إن التسيير المالي الدولي للمؤسسة، ليقتصر فقط على تسيير التدفقات المالية، وإنما يشمل أيضا تسير مختلف المخاطر التي لها علاقة أو تأثير على نتيجة الاستغلال وكذا القيمة المالية للمؤسسة إن المؤسسة ينشأ العديد من المخاطر المالية أهمها مخاطر سعر الصرف، مخاطر معدل الفائدة، سعر المواد الأولية...الخ.[2]

[1] إسماعيل دحماني، **دراسة تحليلية قياسية لتأثير الأسعار سعر الصرف على التجارة الخارجية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير, جامعة الجزائر، 2007/2006، ص45.

[2] شلالي رشيد، **تسير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية**، مذكرة مقدمة ضمن نيل شهادة ماجستير، كلية علوم الاقتصادية والتسيير, جامعة الجزائر، 2011/2010، ص85.

2. **المخاطر السياسية**: يندرج تحت ثلاثة نقاط:

- الخطر السياسي بأتم معنى الكلمة: الحرب، الثروات، انحصار اقتصادي،...الخ والقرار الأحاد ي للحكومة الأجنبية تعرقل تنفيذ العقد.
- الظواهر تسبب الخراب والناتجة عن العوامل الطبيعية التي تحدث في بلد أجنبي تؤثر على السلعة خلال نقلها.
- خطر عدم تحويل لما تقوم السلطات لتحديد أو وقف خروج رؤوس الأموال نحو الخارج وهذا لمنع المصدر المحلي بتسديد حقوقه.
- كما ينجم هذا الخطر عند تغيير لحالة الاقتصادية والسياسية لبلد المشتري.

3. **المخاطر القانونية**: تكون مرتبطة بالحالة أو الوضعية القانونية للمؤسسة وكذا بنوع النشاطات التي تمارسها وعلاقتها بالمساهمين وبالغير معنى نوع النشاط الذي تمارسه، شرعي أو غير شرعية من الناحية القانونية ؟ من القواعد القانونية التي يجب على البنك معرفتها حول المؤسسة هي:

- مدى سلطة المسيرين على المؤسسة، بمعنى هل لهم حرية تامة في إبرام عقود القروض ورهن أو بيع ممتلكات المؤسسات، أم لهم سلطة محدودة تتمثل في تسييرها فقط.
- علاقة المساهمين مع المسيرين.
- السجل التجاري.
- وثائق الملكية أو الإيجار.
- النظام القانوني الذي تحكمه المؤسسة.

4. **المخاطر الائتمانية**: وترتبط بالطرف الآخر (العميل) والوفاء بالتزاماته في موعدها، وقد يكون عدم الوفاء العميل (المدين) بالتزاماته تجاه المصرف في موعدها عائدا على الوفاء أو عدم رغبته بالوفاء، وتعرف مخاطر الائتمان بأنها" الخسائر الناتجة عن نكوص أحد الأطراف عن الوفاء بالتزاماته الناشئة عن أحد عقود المشتقات. وتعرف كذلك على أنها:" هي مخاطر تنشأ نتيجة عدم قيام العملاء أو الأطراف الآخرين بالوفاء بالتزاماتهم تجاه المصرف، وذلك عند استحقاقها أو بعد ذلك، أو عدم السداد حسب الشروط المتفق عليها.

- **صور مخاطر الائتمان:**

4-1 مخاطر متعلقة بالعميل: ينشأ هذا النوع من المخاطر بسبب السمعة الائتمانية للعميل و مدى ملاءته المالية وسمعة الاجتماعية و وضعية المالي وسبب الحاجة للائتمان والغرض منه.

4-2 مخاطر متعلقة بالقطاع الذي ينتمي إليه المقترض: إذ ترتبط هده المخاطر بطبيعة النشاط الذي يعمل فيه العميل، إذ المعروف أن لكل قطاع اقتصادي درجة من المخاطر تختلف باختلاف الظروف التشغيلية والإنتاجية والتنافسية لوحدات هذا القطاع.

4-3 مخاطر متعلقة بالنشاط الذي تم تمويله: تتعدد وتتنوع هده المخاطر في ضوء الظروف المحيطة بالائتمان المطلوب والضمانات المقدمة وتطورات المستقبلية للمؤسسة والمرتبطة بأبعاد العمليات المطلوب تمويلها في المستقبل.

4-5 المخاطر المتعلقة بالظروف العامة وترتبط هذه المخاطر عادة بالظروف الاقتصادية والظروف السياسية والاجتماعية التي تخص البلد.

4-6 المخاطر المتعلقة بأخطار البنك: وترتبط هذه المخاطر بمدى قدرة إدارة الائتمان في البنك من متابعة الائتمان المقدم للعميل والتحقق من القيام العميل بالمتطلبات المطلوبة.

4-7 الأخطار المتعلقة بالغير: قد يتعرض المقترض بسبب فعل الغير إلى بعض الأخطار التي تؤثر في قدرته على الوفاء بالتزاماته والتي ليس من اليسير حصرها ومن أمثلتها إفلاس أحد كبار المدينين العميل أو نشر معلومات غير حقيقية عن العميل توحي بسوء مركزه ويكون من نتيجتها قيام البنوك المتعاملة معه بالحد من التسهيلات الائتمانية الممنوحة له على نحو يؤثر على نشاطه.

5- مخاطر الاقتصادية: التي تخرج عن إدارة المقترض وعن تأثيره ومن أمثلتها:

- أهداف الخطط التنموية الاقتصادية والاجتماعية وما يطرأ عليها من تعديلات، وما يتطلبه تنفيذها من إصدار قرارات اقتصادية ومالية و نقدية قد تؤثر أحيانا على بعض الأنشطة في الدولة.

- اتجاهات الدورات الاقتصادية سواء في الأجل طويل أو الأجل قصير وتأثيرها على الأنشطة المختلفة سواء من حيث التوظيف أو الدخل.

عموما هده مجمل المخاطر التي يمكن مواجهتها أثناء تنفيذ الصفقات التجارية أو العمليات التجارية في إطار التجارة الخارجية وما يمكن ملاحظته من خلال هذا كله هو أن المخاطر السياسية مستقلة وغير خاضعة لشخصية المشتري.

المطلب الرابع: واقع التجارة الخارجية في الجزائر

يمكن القول أن بوادر تحرير التجارة الخارجية في الجزائر ظهرت بداية من 1988 وانطلاق برامج تدخل في مجال التجارة، إذ تضمن هدا الإصلاحية هامة وشاملة في الاقتصاد الوطني، تهدف إلي تفعيل دور المؤسسات كشريك اقتصادي يتمتع بالاستقلالية وكذا مراسيم وقوانين تنظيم القطاعات الاقتصادية، وعلى سبيل المثال قانون النقد والقرض، رقم 10/90، وقانون التجارة رقم 37/91 هذا الأخير حدد شروط التدخل في ميدان التجارة، إذ تضمن هدا منشور التنفيذي، في مواده مدا تحرير التجارة الخارجية بصفة فاعلية، ما يعني رفع احتكار الدولة لتجارة الخارجية وبمقتضاه يصير بإمكان أي مؤسسة عمومية أو خاصة، وأي شخص معنوي أو طبيعي، إن يمارس عمليات التجارة الخارجية.[1]

وقد عرفت تحرير التجارة الخارجية 3 مراحل:

1- مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية للفترة الممتدة ما بين 1962-1970

كانت أغلب الاقتصاديات النامية التي إتبعت سياسات التنمية المستقلة إتخذت الجزائر في فترة الممتدة مابين 1963-1970 مجوعة من الإجراءات التقليدية والتي كانت ترمي إلى فرض الرقابة الحكومية على التجارة الخارجية، وبخصوص على الواردات، تمثلت هده الإجراءات في وضع نظام الحصص ورفع من تعريفات الجمركية والرقابة على الصرف وكذلك الرقابة على التجمعات المهنية لشراء، وذلك من خلال رقابة على: الرسوم الجمركية، الرقابة على الصرف، رقابة من خلال نظام الحصص، من خلال التجمعات المهنية للشراء.[2]

2- مرحلة الإحتكار:

بعد مرحلة الستينات جاء مخطط الرباعي الأول (1970-1973)ليفصح عن نوايا السلطات الجزائرية اتجاه قطاع التجارة الخارجية حيث وابتداء من جويلية 1971 تم إقرار مجموعة من الإجراءات تنص على إحتكار التجارة الخارجية من طرف المؤسسات العمومية كل واحدة حسب المنتج المتخصص فيه كان الهدف من هذا

[1] اسماعيل دحماني، **مرجع سبق ذكره**، ص 49

[2] بحلولي فيصل، **التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الاورومتوسطية والانظمام الى منظمة التجارة العالمية** ،مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية علوم الاقتصادية والتسيير, جامعة الجزائر،2013/2012 ،ص44 .

الاحتكار هو التحكم في التدفقات التجارية وإدماجها في إطار التخطيط المركزي للنمو الاقتصادي والاجتماعي، ونتيجة لذلك كانت أكثر من 80% من الواردات تحت رقابة الدولة.[1]

3-مرحلة تحرير التجارة لتجارة الخارجية :

لقد صدر أول مرسوم لهدا الإطار تحت مرسوم 10-90 المؤرخ في 14 ابريل 1990 ومتعلق بنقد وقرض، حيث نص على حرية انتقال رؤوس الموال، كما خول لبنك الجزائري مسؤولية إدارة سوق صرف وتحركات رؤوس الأموال ومهمة تنظيم تداول النقض، وحفاظ على استقرار قيمته على مستوى الداخلي وخارجي باستخدام كل وسائل دائمة ولازمة لتحقيق هدا الغرض، وقد تم تجسيد هده الصلاحيات من خلال إصدار بنك الجزائر لنظام مؤرخ 8 سبتمبر 1990 يتضمن معنويات شروط فتح وتسيير حسابات عملة الصعبة لأشخاص المعنويين، ودلك لما جاء به القانون 60-16 المؤرخ 7 أوت 1990 الذي يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1990 حول ضرورة حيازة المتعاملين على مبلغ الإستيراد للعملة الصعبة ومن خلال المرسوم رقم 88-167 المؤرخ في 6 سبتمبر 1988 المتضمن شروط برمجة المبادلات الخارجية ووضع ميزانيات العملة الصعبة تحت تصرف المؤسسات العمومية من أجل تسيير عمليات الاستيراد والتصدير وهكذا استخلفت التراخيص الشاملة للاستيراد.

المبحث الثاني: مفاهيم حول الشركة الجزائرية لضمان الصادرات

بدأت العديد من الدول في تأسيس شركات لتامين التجارة الخارجية لتغطية أخطار ائتمان الصادرات، كما قامت شركات أخرى بعرض حزم تسويقية تشمل على كافة التغطيات التأمينية التي تحتاجها أنشطة التجارة الخارجية، من هنا سنركز في دراسة عل تامين ائتمان الصادرات.

المطلب الأول: التأمين على الصادرات قبل نشأة الشركة

إن تأمين أو ضمان الصادرات يعد أداة مهمة في تمويل وتنمية الصادرات كما سبق أن قلنا، حيث سنحاول هدا الإحاطة بهذا النوع من الضمان بالتطرق لنشأته وتطوره، وكذا لمفهومه.

[1] ملوك عثمان، **تطور حجم التجارة الخارجية بلجزائر 2001-2016**، جامعة ادرار، 2016، ص154.

أولا: تطور فكرة ضمان ائتمان الصادرات:

ترجع فكرة ضمان ائتمان الصادرات في شكله الحالي إلى نهاية الحرب العالمية الأولى، أما المحاولات الأولى فتعود إلى القرن الثامن عشر، "حيث كان نظام ائتمان الصادرات ينصب على الائتمانات التي تمنح للمستوردين الأجانب لتمويل شرائهم لبضائع وطنية، وكان هدا الضمان في البداية مجرد ضمان ضد خطر إفلاس المدين المستورد أو تأخره في أداء الثمن، ثم أصبح يعني أيضا مخاطر الحرب وكذا الإجراءات الحكومية التي قد تتخذ في دولة المستوردة أو المصدر والتي تحول دون سداد المدين لثمن البضائع في الميعاد وبالعملة المتفق عليها .

هذا فيما يتعلق بالبعد الزمني، أما بالنسبة لمنظري هذا النوع من الضمان، فإن من أبرز رواده نجد sanguinetti الذي نشر سنة 1839 م كتابا تحت عنوان: محاولة تقديم نظرية جديدة تطبق نظام الأخطار والخسائر.

أما بالنسبة للبعد المكاني، فإن أوروبا تعد القارة الأكثر خصوبة لنشأة ضمان الصادرات خلال القرون الثلاثة الماضية، "فقد ظهرت ائتمان الصادرات بداية في بلجيكا سنة 1932، والولايات المتحدة الأمريكية عام 1934، وألمانيا عام 1949.[1]

ثانيا: مفهوم ضمان إئتمان الصادرات:

– مفهوم ضمان إئتمان الصادرات:

تختلف مفاهيم ضمان ائتمان الصادرات باختلاف المفكرين، لأجل هذا نأخذ مفهوما واحدا على سبيل التوضيح وهو ل " jeanbastin"، حيث يعرف ضمان ائتمان الصادرات بأنه "أداة تأمينية تسمح للدائنين مقابل دفع أقساط لهيئة التأمين أو الضمان (قد تكون هيئة حكومية أو خاصة أو مختلطة) من تغطية مخاطر عدم تسديد الديون الناتجة عن الأشخاص العاجزين.

من هذا المفهوم الشيء نستخلص ما يلي:

أ- يعتبر ضمان الائتمان نظام تأمين لتعويض الخسائر الذي يعد مبدأ أساسيا للتأمين.

ب- وجود المؤمن وهو الدين.

ج- وجود حق في الدين قابل للتغطية بتأمين القرض.

د- أشخاص معرفون مسبقا.

[1] عبد المجيد قدي، وصاف سعيدي، **آليات ضمان الإئتمان وتنمية الصادرات**، حالة الجزائر ,مجلة العلوم الإنسانية,جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص22.

هـ- وجود خالة عدم القدرة على السداد.

من خلال هدا المفهوم والنقاط المستخلصة منه نجد أن مجموع مكونات التأمين العادي موجودة في هذا النوع من التأمين مع فرق وحيد هو أن الشيء المؤمن في ضمان الائتمان هو الدين، كما أن هدف كل منهما يختلف عن الآخر، فالهدف الرئيسي لضمان هو تشجيع التصدير والنمو الاقتصادي.

المطلب الثاني: نشأة الشركة ومفهومها

أولا: نشأة الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.

تأسست الشركة الجزائرية لتأمين الصادرات وفق مقتضيات الأمر رقم 06 يناير 1996، بحيث يندرج عملها ضمن الشروط والتدابير التي تضعها النصوص التطبيقية لهذا الأمر، وأنشئت الشركة الجزائرية بعقد موثق بتاريخ 03 ديسمبر 1995، وهي شركة ذات أسهم حيث يساهم فيها 5 بنوك و 5 شركات تأمين بحصة 10% لكل مساهم، وبموجب المرسوم التنفيذي رقم 96 يوليو 1996 تحددت شروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير المكونة من ممثلي أهم القطاعات المرتبطة بترقية الصادرات خارج المحروقات. تقوم الشركة في حالة شروط تسيير الأخطار وقوع حادث من الأحداث المرتبطة بالأخطار المؤمنة لحساب الدولة بعد التأكد من توافر شروط تنفيذ الضمان وبحصول الضرر بدفع للمؤمن له التعويض المستحق في أجل لا يتجاوز 6 أشهر من تاريخ إستلام الرسالة التي تشعر الشركة بوقوع الحادث، وعليه فإن الشركة توفر علي التمويل الممنوح لهم من قبل البنوك، كما أنها تكون همزة وصل بين المصدرين الجزائريين والشركاء الأجانب.

إضافة إلى ما سبق فإن الشركة توفر للمصدرين خدمات معلوماتية هامة تتعلق بحالة الأسواق الخارجية، والوضعية المالية للشركاء الأجانب بصفة دورية، قبل قيام المصدر بعملية التصدير لتفادي الوقوع في الخطر.

ثانيا: مفهوم الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات

فهي عبارة شركة بالأسهم ذات رأس مال يقدر ب 2.000.000.000 دج، موزعة بحصص متساوية (10%) على جميع المساهمين، حيث يساهم في هذه الشركة خمسة (05) بنوك وخمس (05) شركات تأمين، ويمكن استعراضها من خلال الجدول أدناه:

جدول رقم (1-1): البنوك والشركات التأمين المساهمة في الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات(cagex)

البنوك	شركات التأمين
1 – بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR"	1– الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين"CAAR"
2 – بنك التنمية المحلية "BDL"	2 – الشركة الجزائرية للتأمين الشامل" CAAT "
3 – بنك الجزائري الخارجي "BEA"	3 – الشركة المركزية لإعادة التأمين" ccr"
4 – البنك الجزائري "BNA"	4 – الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي"CNMA"
5 – القرض الشعبي الجزائري "CPA"	5 – الشركة الجزائرية للتأمين "SAA"

المصدر:ورقة إشهارية للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات "CAGEX"

هي شركة مساهمة بين عشرة مؤسسات مالية، خمس بنوك وخمس شركات تأمين حيث يتم بموجب هذا النظام تأمين الشركات الجزائرية المصدرة من الأخطار التجارية والسياسية وأخطار الكوارث الطبيعية وأخطار عدم التحويل إضافة للأخطار الناجمة عن المشاركة في المعارض الدولية واكتشاف أسواق جديدة وأخطار.[1]

هي شركة تتشكل من مساهمات مجموعة من المؤسسات المصرفية وشركات التأمين، والهدف من إنشاء هذه الشركة يتمثل في ترقية الصادرات الوطنية، وكذا تدعيم القدرات التصديرية الغير المستغلة، والعمل على دفع المصدرين على اقتحام الأسواق الدولية وذالك بفضل الضمانات التي تقدمها و التمويل المقدم من طرف البنوك كما تساهم في تقريب المصدرين الجزائريين من المتعاملين الأجانب، مع تزويدهم بالمعلومات عن الزبائن والأسواق الدولية بصفة دورية وذالك لتحسين عمليات التصدير وتفاديا لوقوع الخسائر.[2]

المطلب الثالث: أهمية الشركة ومبادئها

تعتبر الشركة "كاجكس" عاملا من عوامل ترقية وتطوير الصادرات لما تشكله من ضمان للمصدرين، وقد اهتمت الجزائر بإحاطة هذه الشركة من كل الجوانب لتنظيمها قانونيا، وسوف نتطرق في هذا المطلب إلى ما يلي:

[1] د.قدي عبد المجيد، **مرجع سبق ذكره**، ص14.

[2] حمشة عبد الحميد، **دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات** ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير, جامعة بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير ، 2012-2013،ص116

أولا: أهمية الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات:

يمكن إبراز أهميتها فيما يلي:

أ – حماية المصدر من أخطار الدفع في صفقات التصدير، فعملية البيع إلى الخارج تقتضي شروط ائتمانية أكثر مخاطرة من البيع في السوق المحلي، نتيجة صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة حول المشتريين الأجانب، وقدرتهم المالية من جهة، وكذا الحالة عدم التأكد، أو عدم اليقين التي تعيشها العلاقات الاقتصادية الدولية من جهة ثانية .

ب- تمويل العملة التصديرية، عندما لا يكون المورد في المركز يسمح له بتمويل صفقاته بنفسه، حيث بلغت مع بداية التسعينيات ائتمانات المضمونة قصيرة الأجل(5/1) (2/1) مديونية قصيرة الأجل.

ج- ترفع وثيقة الضمان من وجودة كمبيالة التصدير، وترفع من جدارة المصدر في الحصول على الائتمان، مما يؤدي إلى تحريك رؤوس الأموال التي لم يمكن من الممكن إتاحتها بطريقة أخرى.

د- توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثالية في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط الدفع مسيرة للمشتري.

هـ- تنشيط تداول الأوراق التجارية المرتبطة بعمليات التصدير المغطاة بالضمان طالما أن المتداولين لهذه الأوراق المضمونة للحصول على قيمتها عند استحقاقها وتأمين خطر الرجوع عليهم عند الوفاء بها.

و- تشجيع التصدير لأن التطور الاقتصادي يسمح بالتخلص من فائض الإنتاج في حالة تشبع السوق المحلي بضمان دين المصدر، يدفعه إلى التصدير رغم وجود مخاطر عدم الدفع التي قد تؤثر سلبا على المصدر.

ز- جلب الاستقرار للمؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الإفلاس لأن تعويض الخسائر عند حدوث الكوارث، يحمي المؤمن من الخطر بتحويله إلى شركة التأمين بمقابل ذلك تدفع المؤسسات المصدرة أقساطها لشركة التأمين.

ح- إدارة هيئات الضمان للمنازعات التي قد تحدث بين المصدر وزبونه الأجنبي، أين تكون القوانين والأحكام واستعمالاتها غير معروفة، مما يجعل دور هذه الهيئات مهما لإزالة الكثير من الصعاب علي المؤمن، من خلال التكفل بهذا الجانب.

ط- تحفيز القطاع المصرفي على توفير التسهيلات الائتمانية اللازمة أو دون الحاجة إلى اشتراط توفر اعتماد مستندي معزز كوسيلة مقبولة للدفع

ثانيا: مبادئ الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات

يرجع الفضل إلى الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين la caar في إرسال المبادئ الخاصة بتأمين القرض عند التصدير، وبالتالي سهل الأمر على المشرع الجزائري حيث قرر وضع تلك المبادئ في قانون خاص، وهو الأمر 96-06 الذي جاء بنظام تأمين قرض التصدير رسميا في الجزائر[1].

وفيما يلي سنسرد المبادئ التي تعتمدها الشركة لمزاولة نشاطها.

- مبدأ ضمان المنتوج الجزائري: بغرض تشجيع الإنتاج الوطني، يتم ضمان الأخطار الناتجة عن تصدير المنتجات والخدمات الجزائرية إلى الخارج، ولقد نصت المادة 03 من الأمر 96-06 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير على ما يلي:" يمكن كل شخص طبيعي أو معنوي مقيم، يقوم بعمليات التصدير انطلاقا من الجزائر أن يكتتب تأمين القرض عند التصدير. وتستثنى صادرات المحروقات من مجال تطبيق هذا الأمر."

نستنتج من هذه المادة ثلاث شروط حتى يمكن الاستعادة من نظام التأمين لدى شركة "كاجكس" والمتمثلة فيما يلي:

1: الإقامة في الجزائر: تنص المادة 125 من قانون النقد والقرض على[2] أنه: "يعتبر مقيما في الجزائر في مفهوم هذا الأمر كل شخص طبيعي أو معنوي يكون المركز الرئيسي لنشاطاته الاقتصادية في الجزائر.

يعتبر غير مقيم في مفهوم هذا الأمر كل شخص طبيعي أو معنوي يكون المركز الرئيسي لنشاطاته الاقتصادية خارج الجزائرية."

والإقامة في الجزائر تتطلب القيد في السجل التجاري، ولو أننا نلاحظ عدم اشتمال الأمر 96-06 المذكور أعلاه في تأثيراته على القانون رقم 92-22 مؤرخ في 18 أوت 1990 الخاص بالسجل التجاري [3]، ولا على

[1] -عشاري أسماء، النظام القانوني لشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات وآثارها على التجارة الخارجية ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير قانون الأعمال، جامعة الجزائر كلية الحقوق ،2015/2014 ، ص19.

[2] - قانون رقم 03-15 مؤرخ في 29 شعبان عام 1424 موافق 25 اكتوبر 2003 المتضمن الموافقة علي الأمر 03-11 مؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1424 موافق 26 أغسطس2003 متعلق بالنقد والقرض، ج 64 مؤرخة 26 اكتوبر 2003.

[3] - الجريدة الرسمية عدد 36 مؤرخ 22 أغسطس 1990.

المرسوم التنفيذي رقم 92-68 مؤرخ في 18 فيفري 1992 المتضمن القانون الأساسي الخاص بالسجل بالمركز الوطني للسجل التجاري وتنظيمه [1]، غير أن الفرع الجزائري لشركة متعددة الجنسيات يتمتع بحق اكتتاب تأمين القرض عند التصدير، وذلك بهدف تطوير وترقية الاقتصاد الوطني خاصة الصادرات.

وبالتالي فإن شركة "كاجكس" تؤمن الشركات الجزائرية المسجلة في السجل التجاري بحيث يعتبر التسجيل معيار لمعرفة وطنية الشركة فهي قرينة مطلقة، ويمكن أيضا أن تؤمن الفروع المتمركزة بالخارج والتابعة لمجموعات أجنبية إذا كانت هذه الأخيرة تبيع أموال وخدمات تم إنتاجها بالجزائر، وبعبارة أخرى فهي تؤمن فقط الأموال والخدمات الجزائرية التي تم إنتاجها في الجزائر وفقا للتكنولوجيا الجزائرية[2].

جاء في نص المادة 29 من النظام رقم 07-01 المؤرخ في فبراير 2007 يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات التجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة على خضوع كل عملية تصدير للسلع أو الخدمات إلى إلزامية التوطين لدى وسيط، حيث جعله سابق لكل عملية تحويل للأموال أو التخليص الجمركي للبضائع".

2: إجراء عملية التصدير من الجزائرية إلى الخارج.

ومن هنا نية المشروع من وراء سن القانون ألا وهي تشجيع المصدرين الوطنيين على ترويج المنتجات الجزائرية والقيام بعمليات التصدير والمبادلات التجارية اتجاه الأسواق الخارجية بكل أمان، والتصدير هو ما يعبر عن مجموع قيم السلع والخدمات التي تقوم الدولة ببيعها للخارج.

3: تأمين الصادرات الغير النفطية

فالشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات تهتم بالمواد المصنوعة في الجزائرية أو ذات المنشأ الأجنبي والتي يتم استيرادها لإعادة تصديرها بعد إدخال تغييرات في المنتوج، وبالتالي تخرج المحروقات من نطاق تطبيق هذا الأمر، كونها تتمتع بنظام خاص بالتصدير، إضافة إلى كون نظام التأمين غير صالح لهذا النوع من الصادرات حيث يكون الدفع مباشر إلى الشركات البترولية، مما يجعل الغاية من تغطية الأخطار وتحصيل الديون لا جدوى منها، خاصة وأن هناك حالات أين تتلقى "سونا طراك" المبالغ المالية قبل تسليم المحروقات.

- التمييز بين المشتري العمومي والمشتري الخاص

[1]- الجريدة الرسمية عدد 14 مؤرخة 23 فبراير 1992.

[2]- فضيل نورة، **النظام القانوني للتأمين على القرض في الجزائر**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير قانون الأعمال، جامعة الجزائر كلية الحقوق، 2003-2004، ص89.

إن التفرقة بين طبيعة القانونية للمشتري لها أهميتها في تقدير الأخطار، وهذا ما جاء به المشرع الجزائري في 96-06 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير، بحيث جعل الأخطار مرتبطة بهذه الطبيعة.

تأمين القرض عند التصدير يغطي الأخطار المحتملة الوقوع والتي لم تحدث بعد، فنحن إذن بصدد عقد احتمالي يتم فيه التعويض عن الأخطار مقابل دفع أقساط [1]، إلا أن هذا النظام يتصف ببعض الخصائص تجعله يتميز عن بقية الأنظمة الأخرى وتتمثل هذه الخصائص فيما يلي:

1: المشتري الخاص:

تنص المادة 05 من الأمر 96- 06 على ما يلي: "يتحقق الخطر التجاري عندما لا يفي المشتري بدينه شخصا طبيعيا كان أو معنويا، وليس إدارة عمومية ولا شركة مكلفة بخدمة عمومية، وكان عدم الوفاء هذا غير ناتج عن عدم تنفيذ المؤمن له بنود العقد وشروطه و إنما ناتج عن تقصير المشتري أو عدم قدرته على الوفاء".

كما تنص المادة 24 من النظام رقم 07-01 مؤرخ في 3 فبراير 2007 يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات التجارية مع الخارج و الحسابات بالعملة الصعبة على ما يلي:" يتمثل متعاملون التجارة الخارجية في:

- الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الذين يمارسون نشاطا اقتصاديا طبقا للتشريع و التنظيم المعمول بهما.
- الإدارات و الهيئات ومؤسسات الدولة.

وبناء على هاتين المادتين فالمشتري الخاص هو كل شخص طبيعي أو معنوي من غير إدارة عمومية أو شركة مكلفة بخدمة عمومية.

وبهذا نصل إلى أن المشتري الخاص هو كل شركة طبيعي أو معنوي خاضع للقانون الخاص، يتعامل مع مصدر وطني مؤمن لدى الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.

وبالتالي فالمشتري الخاص هو كل شركة تجارية قابلة للتسوية القضائية في حالة الإعسار والتي يمكن مقاضاتها أمام القضاء العادي[2].

[1] - فضيل نورة، **مرجع سبق ذكره**، ص21-22.

[2] - عشاري أسماء، **مرجع سابق ذكره**، ص 23.

وبالرجوع إلى الأمر 96-06 نجد المادة 12 منه تنص على ما يلي: "لا يمكن عقد تأمين القرض عند التصدير أن يغطي الأخطار السياسية، وأخطار عدم التحويل، وأخطار الكوارث، إلا إذا تزامن ذلك مع تغطية الأخطار التجارية".

وعليه فلا يمكن للمصدر الوطني أن يغطي الأخطار السياسية وأخطار عدم التحويل وأخطار الكوارث عند تعامله مع المشتري خاص إلا إذا جمعهم الخطر التجاري، وبمفهوم المخالفة فبإمكان المصدر الوطني أن يؤمن الخطر التجاري فقط دون بقية الأخطار.

فبموجب هذه المادة ألزم المشروع المصدر الوطني الذي يريد الاستفادة من نظام تأمين القرض عند التصدير، أن يكتتب عقد تأمين يغطي به الأخطار التجارية حتى يستطيع تغطية الأخطار الأخرى عند تعامله مع مشتري خاص.

هنا ونشير إلى أن الجمع بين الخطرين التجاري والسياسي قد تخلفت عنه الشركات الغربية لتأمين القرض عند التصدير، خلافا للمشرع الجزائري الذي يعتبر الجمع ضروري وإلزامي كما سبق توضيحية.

ولكن يمكننا التساؤل حول مدى إمكانية تحويل مشتري خاص يخضع للقانون الخاص إلى مشتري عمومي ينتمي إلى القانون العام.

إن التفرقة بين المشتري العمومي والمشتري الخاص لا يؤدي بنا إلى القول بعدم إمكانية تحول هذا الأخير إلى مشتري عمومي فيمكن تصور ذلك في حالة ضمان التزامات المشتري الخاص من قبل السلطات العمومية [1]، وهي الحالة التي ذكرها المشرع في الفقرة الثانية من المادة 06 من الأمر 96-06 ينصه:"....أو انجر عن عملية التصدير إلزام متعاقد عليه لإدارة عمومية أو لشركة مكلفة بخدمة عمومية".

2: المشتري العمومي:

جاء المشرع الجزائري بتعريف المشتري العمومي في المادة 06 الفقرة 02 الأمر 96-06 كالأتي:" المشتري إدارة عمومية أو شركة مكلفة بخدمة عمومية، أو انجر عن عملية التصدير إلزام متعاقد عليه لإدارة عمومية أو لشركة مكلفة بخدمة بخدمة عمومية".

وعلى هذه المادة نتوصل إلى أن المشتري يتجسد في إحدى الحالات الثلاثة التالية:

[1] – عشاري أسماء، مرجع سابق ذكره، ص24.

ـــ إدارة العمومية.

ـــ شركة مكلفة بخدمة عمومية.

ـــ التزام متعاقد عليه لإدارة عمومية أو شركة مكلفة بخدمة عمومية.

فالمشتري العمومي هو كل كيان يلتزم مسؤولية دولة بلد إقامته، سواء كانت الدولة نفسها أو الهيئات و المؤسسات العمومية غير قابلة للتسوية القضائية.

يدخل في هذا المفهوم كذلك الكيان الذي تكون التزاماته مضمونة من طرف الدولة، وقد نص المشرع الجزائري في المادة 13 من نفس الأمر على ما يلي:"...يغطي عقد تأمين القرض عند التصدير الأخطار السياسية، وأخطار عدم التحويل، وأخطار الكوارث، دون سواها عندما يكون المشتري إما إدارة عمومية أو شركة مكلفة بخدمة عمومية".

يفهم من نص هذه المادة أنه يحق للمشتري العمومي أن يغطي الأخطار السياسية وعدم التحويل و أخطار الكوارث دون الأخطار التجارية، ولعل السؤال الذي يتبادر إلى أدهاننا يدور حول سبب إقصاء المشرع الجزائري للخطر التجاري من مجال التغطية بالنسبة للمشتري العمومي.

لعل السبب الذي دفع بالمشرع إلى وضع هذا الخطر، هو كون الهدف الأول للمشتري العمومي هو تسيير المرفق العام وتقديم خدمة عمومية، أي بمفهوم المعاكسة فالمشتري العمومي لا يبحث عن تحقيق الأرباح مثله مثل المشتري الخاص، مما يجعل هذا الأخير ملزم بتغطية الخطر التجاري حتي يمكنه تغطية الأخطار الأخرى.

ثالثا: الشركة كاجكس لا تعوض أبدا خطأ المؤمن له

وعلي نظير المؤمنين الآخرين الذين يجمعون في نفس الشخص المؤمن له والخطر، فإن الإجراء الذي تعمل به شركة" كاجكس" يختلف عن ذلك، بحيث يعد الخطر المؤمن عليه في هذه الحالة متمركز في بلد أجنبي وهو المشتري المدين أو حكومته.

وقبل أن تقدم شركة "كاجكس" تعويضا إلى المؤمن له في حالة تحقيق الخطر، تقوم بدراسة الوضعية أولا، فإذا تبين لها بأن هناك نزاع بين المصدر و المستورد توفق الشركة عملية التعويض.

وقد يبدو هذا استبدادي بالرغم من أنه التطبيق الصحيح للمبدأ القانوني في تأمين القرض عند التصدير الذي يقضي بأن " المؤمن له لا يمكنه أن يطلب من مؤمنه أكثر مما يطلبه من مدينه" [1].

وفي هذا المقام لا بد من التفريق بين عقد التأمين الذي يبرم بين جزائريين، و العقد الذي يكون فيه المشتري أجنبي.

[1] – فضيل نورة، **المرجع السابق**، ص90.

1: عقد تأمين القرض بين المؤسسات[1].

هذا العقد موجه للتجارة الداخلية فقط، وبعبارة أخرى فإن عقد تأمين القروض بين المؤسسات يهتم بالمبادلات التجارية التي تتم بين بائع ومشتري جزائريين، وغالبا ما يستفيد من هذا العقد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وما يمكن قوله هو أنه رغم كون الشركة" كاجكس" أنشأت من أجل تشجيع الصادرات الوطنية، غير أنها تمارس نشاطها على الصعيد الوطني، وذلك من أجل بعث التنافسية بين المؤسسات المحلية، لتكون لها صدى أكبر على الصعيد الدولي.

وفي نفس المنوال، فإن المتعاقدون _ المؤمن لهم _ الجزائريون يبرمون في أغلب الأحيان، عقد الشراكة مفاده أن المتعاقد المسؤول عن الضرر يلزم بتعويض المتعاقد الأخر في حالة تحقق الخطر المؤمن منه.

لكن ما يمكن قوله على هذا العقد، أنه لا يأتي بأي جديد كون المشرع الجزائري نظم المسؤولية التقصيرية في حالة وجود خطأ، ضرر وعلاقة سببية دون ضرورة وجود عقد ينص على ذلك، وهذا طبقا لنص المادة 124 من القانون المدني: " كل فعل أيا كان يرتكبه الشخص بخطئه ويسبب ضررا يلزم من كان سببا في حدوثه بالتعويض".

2: عقود التأمين التي يكون فيها المشتري أجنبي

في هذه الحالة يكون عقد الشراكة ضروري، لكن في أغلب الأحيان يتم الرجوع إلى قواعد الإسناد في القانون الدولي الخاص.

تنص المادة 18 من القانون المدني على أنة:" يسري على الالتزامات التعاقدية القانون المختار من المتعاقدين إذا كانت له صلة حقيقية بالمتعاقدين أو العقد.

وفي حالة عدم إمكان ذلك يطبق قانون الموطن المشترك أو الجنسية المشتركة.

وفي حالة عدم إمكان ذلك يطبق قانون محل إبرام العقد.

غير أنه يسري على العقود المتعلقة بالعقار قانون موقعه.

رابعا: مبدأ إعادة التأمين

ليس هناك ما يدل بشكل قاطع على بداية ممارسة أعمال إعادة التأمين، غير أن بعض الباحثين يرجحون أنها معاصرة لبدء جماعة اللوم بار د بممارسة أعمال التأمين البحري خلال القرن الرابع عشر، أين كان التاجر يؤمن بضاعته أو سفينته من الأخطار البحرية، بقصد نقل عبء الخسارة المحتملة الى كاهل المؤمن، وقد يكون أيضا هو نفس الدافع الذي حمل المؤمن على مقاسمة هذا العبء مع شخص أخر هو معيد التأمين.

[1] – وثيقة مسلمة من طرف شركة كاجكس.

إن ممارسة أعمال التأمين تكون بواسطة كادر فني مقتدر يعمل على تنظيم محافظ الأخطار المتجمعة لديها ويحقق توازنها بالطرق الفنية، ومنها اللجوء إلى إعادة التأمين، كي تتجنب الخسائر الكبيرة التي من الممكن أن تترتب على انحرافات الأخطار وأثر هذه الخسائر الكبيرة التي ستنعكس على الشركة ذاتها [1]، كما أن إعادة التأمين يسمح لها بإيجاد تمويلات مالية كافية وقد جاء المشروع في نص المادة 211 من قانون التأمينات على أنه لا يجوز لشركة التأمين أو إعادة التأمين المعتمدة قبول، إعادة تأمين أخطار تم التأمين عليها فوق التراب الوطني لدى مؤسسات معينة أو مملوكة لبلد معين تتضمنها القائمة التي تعدها الإدارة المختصة.

خامسا: مبدأ الأخطار غير المغطاة من طرف شركة كاجكس.

وقد تم التطرق للأخطار غير المغطاة في الشرط العامة لإكتتاب عقد التأمين في شركة "كاجكس" والمتمثلة فيما يلي:

1: الخسائر الناتجة عن خطر غير مغطى في عقد التأمين.

بناء على المبدأ العام المنصوص عليه في المادة 106 من القانون المدني:" العقد شريعة المتعاقدين "، فلا يجوز إلزام الشركة على تغطية خطر لم عقد التأمين، وقد نجد في أكثر العقود النموذجية لشركة "كاجكس" بنود تتطرق للأخطار المقصية من التأمين، فنجد مثلا في عقد التأمين الشامل في البلد الثامن المواد المنشئة للتغطية كالخسائر الناتجة عن تغير سعر العملة الصعبة، أو كذلك الأخطار المادية المعرضة لها مختلف السلع (حريق، فيضان....).

2: الحصة أو الجزء من الخطر المتروك للمؤمن له.

ونقصد بها الحصة غير المضمونة من طرف الشركة، وهذا ما جاءت به المادة 09 من الأمر 96-06 السابق الذكر: تحدد الحصة المضمونة لتغطية الأخطار المرتبطة بتأمين القرض بقرار من الوزير المكلف بالمالية".

وقد صدر قرار مؤرخ في 03 محرم عام 1417 موافق 21 ماي 1996 يحدد الحصة المضمونة لتغطية الأخطار المرتبطة بتأمين القرض عند التصدير.

حيث تنص المادة 02 منه:" الحصة القصوى المضمونة فيما يخص الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند عند التصدير محددة كالأتي:

_ أخطار تجارية 80 بالمائة.

_ أخطار سياسية وعدم التحويل والكوارث 90 بالمائة.

[1] – معلومات متحصل عليها من خلال مقابلة لشركة كاجكس.

وما نلاحظ أن الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات لا تغطي بنسبة 100 بالمائة، ويعود السبب في ذلك إلى كون شركات التأمين مبدئيا لا يعوض بصفة كلية، إلا أن هناك سبب أخر بالنسبة للمؤمن لهم في شركة "كاجكس" يتمثل في المجازفة التي يتسم بها التاجر في معاملاته التجارية، فتترك له نسبة 10 بالمائة ليتحملها، كون هذه النسبة قد تستعمل فيما بعد من طرف شركة "كاجكس" لدفع المصاريف القضائية في حالة نشوب نزاع.

3: الخسائر الناجمة عن عيب في المطابقة مع التنظيم المعمول به في بلد البائع أو المشتري.

يتجلي لنا واضحا من هذا الاستثناء أن شركة "كاجكس" لا تضمن الخسائر الناتجة عن عدم إحترام القوانين المطبقة سواء في بلد المشتري الأجنبي أم في بلد المصدر الوطني.

فما يمكن أن يصيب المصدر الوطني من أضرار جراء عدم مراعاة التشريع والتنظيم المعمول به يتحمله لوحده، دون إمكانية التعويض عنه والعكس صحيح، فإذا كان القانون الوطني يعوض عن الأضرار التي تلحق المصدر الوطني فلا تدفع شركة "كاجكس" أي تعويض.

4: الخسائر المتعاقبة والناجمة عن منازعات قائمة بين البائع والمشتري

ويمكن إدراج هذه الحالة ضمن المادة الخامسة والسادسة من الأمر 96-06 والذي جاء في محتواها:" وكان عدم الوفاء هذا ناتج عن تنفيذ المؤمن له بنود العقد وشرطه".

ففي مثل هذه الحالة تعلق الشركة "كاجكس" عملية التعويض لتقديم بالتحقيق حول ما إذا كان النزاع بين المصدر والمشتري الأجنبي قائما، فإذا تبين لها ذلك فتعد الخسائر اللاحقة بالمصدر المؤمن لدى الشركة والناجمة عن هذه المنازعات بما في ذلك ما فاته من كسب وما لحقه من ضرر غير مضمونة من قبل الشركة.

وهذا راجع لكون هذه الأضرار غير مؤمنة في العقد المبرم مع الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات، وتنص المادة 182 فقرة أولى من القانون المدني في هذا المجال: "إذا لم يكن التعويض مقدرا في العقد أو في القانون فالقاضي هو الذي يقدره، ويمثل التعويض ما لحق الدائن من خسارة وما فاته من كسب، بشرط أن يكون هذا نتيجة طبيعية لعدم الوفاء بالالتزام أو للتاجر في الوفاء به، ويعتبر الضرر نتيجة طبيعية إذا لم يكن في استطاعة الدائن أن يتوقاه ببذل جهد معقول".

المبحث الثالث: وظائف الشركة الجزائرية لضمان الصادرات والأخطار التي تغطيها

تعد هذه الوظائف والأخطار بمفهومها وطبيعتها قليلة الوقوع، وتحدث في أكثر الأحيان في رقع جغرافية معروفة وعلى كل حال فإن التجربة تبين أن مثل هذه الوظائف والأخطار لا تعوض عنها شركة "كاجكس" إلا إذا تحققت بعد شروط بتأمين المصدرين الوطنيين علي حساب الدولة وتحت رقابتها.

المطلب الأول: وظائف الشركة الجزائرية لضمان الصادرات وخصائصها

أولا: وظائف الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات[1]

تأمين وإئتمان الصادرات (تغطية المخاطر التي قد تحدث إثر التصدير).

إن السياسة العالمية موجهة لمصدري السلع والخدمات، مع عقود تجارية أو مبيعات متكررة في الخارج مع أو بدون شروط إئتمان .تضمن هذه السياسة على مستوى العالم المبيعات المعدة للتصدير . نتيجة لذلك، يعهد المؤمن عليه CAGEX مع كل دوران الصادرات. تغطي السياسة العالمية مخاطر الائتمان، أي عدم سداد الدين الناتج عن:

- إعسار أو عدم وجود مشتر خاص للمخاطرة التجارية.
- حدوث خطر سياسي، وكارثة طبيعية، وعدم نقل أو عدم وجود مشترٍ عام، في ظل الخطر السياسي لضمانات الإضافية هي موضوع تعديل على عقد التأمين، بناء على طلب المؤمن عليه وغطاء:
- مخاطر التصنيع.
- خطر إنقطاع السوق.

بل التعامل مع مشتر أجنبي، يقوم المؤمن عليه بتقديم طلب للحصول على موافقة مسبقة على أساس نسخة مطبوعة مقدمة من الشركة، تسمى "طلب الموافقة على التصدير."

ويتبع طلب الموافقة دراسة استقصائية لقواعد البيانات المتاحة . عندما يكون التحقيق إيجابياً، تقوم الشركة بإصدار قرار بالموافقة على المؤمن له يشير إلى مبلغ السحب على المكشوف المضمون على المشتري الأجنبي، ومدة الصلاحية وشروط الدفع المطلوبة.

يجب إبلاغ الشركة بأي مبلغ غير مسدد في أقرب وقت ممكن وفي غضون ستين (60) يومًا من تاريخ الاستحقاق الأصلي أو تمديده على أساس النموذج المعنون " بيان المطالبة " والمعروف أيضًا باسم "DMS"

يمكن أن يقترن نظام إدارة الوجهات بطلب للتدخل يشكل نقطة البداية للتأخير الذي يشكل الكارثة .قد يتم تأجيل طلب التدخل هذا، ولكن يجب إرساله إلى الشركة في غضون ثلاثين (30) يومًا، كحد أقصى، من إنتهاء فترة الستين يومًا.

يتسبب تقديم طلب التدخل في فترة انتظار الخسارة المنصوص عليها في بوليصة التأمين.

[1] www.cagex.dz، http:// www.cagex.dz/presentation.html. mise a jours 15/04/2018.

من طلب التدخل وبعد التحقق من أن المؤمن عليه قد أوفى بالتزاماته تجاه المشتري، يتدخل التعويض :

بالنسبة للمخاطر التجارية:

- إثنان (02) شهرا، على أبعد تقدير، لمطالبات تقل عن ثلاثمائة ألف دينار (300) ألف دينار.
- خمسة (05) أشهر على أبعد تقدير، للمطالبات الأخرى.من أجل المخاطر السياسية :
- في آخر ستة (06) أشهر.

يتم حساب تكلفة الضمان بما يتناسب مع معدل دوران المؤمن .يعتمد تحديد معدلات الأقساط على المعايير التالية:

- حجم الدوران المراد تحقيقه
- جودة المشتري
- ضمان الدفع المستبقى.
- مدة الإئتمان.
- جودة بلد المشتري.

في حالة معدل الدوران المتوقع، يتعين على المؤمن عليه السداد عند توقيع الوثيقة، والحد الأدنى من قسط ربع سنوي مع تعديل القسط الثابت بانتظام وعلى أقصى تقدير في نهاية السنة المالية، وتضيف رسوم مراقبة مخاطر ربع سنوية ورسوم رسوم ثابتة لفتح الملف وإدارته.

التأمين والائتمان الداخلي (و الذي يغطي الائتمانات الداخلية للمؤسسة، والقروض الخاصة بالاستهلاك)تأمين "المعارض".

هذه السياسة هي لتغطية مخاطر عدم السداد، والتواريخ المتفق عليها، مبلغ الفواتير في إطار المعاملات التجارية من السلع أو الخدمات المتكاملة في عملية الفوترة أو تطوير قيمة وطنية مضافة هذه هي المعاملات بين المورد والزبائن الذين لديهم حالة من المتداولين، والمسجلة بانتظام في المركز الوطني للسجل التجاري. Globalliance Insu rance هي حزمة تأمين دولية قياسية، تم اختبارها من قبل COFACE في أوروبا وتم إطلاقها من قبل CAGEX في الجزائر. تغطي السياسة العالمية مخاطر الإئتمان، وهي عدم سداد الدين الناتج عن إعسار المدين في الحالات التالية:

- صدور حكم يعلن الإفلاس وينفذ ضد النظام القضائي.

– التسوية الودية للإفلاس ومعارضة جميع الديون.

– عدم دفع كامل المبلغ جزئيا من الدين المؤمن عليه خلال فترة ثلاثة (03) شهرا بعد استلام CAGEX لطلب التدخل الصادر من المؤمن عليه.

الجزء المؤمن عليه هو 90 ٪.[1]

قد يتعلق الأمر بالمستحقات غير الضريبية أو ذمم ضريبة القيمة المضافة عندما تكون ضريبة القيمة المضافة مستحقة عند تحرير الفواتير وغير قابلة للاسترداد يتعهد المؤمن عليه بالحفاظ على المسؤولية الحصرية عن الجزء غير المضمون من المخاطر، أي 10 ٪. ومع ذلك، يحمل CAGEX حق الرجوع ضد المدين المتعثر عن كامل المطالبة. في حالة الاسترداد الكامل، يقوم CAGEX بتحويل نسبة المؤمن لهم إلى نسبة الجزء غير المؤمن عليه بعد خصم النفقات اللازمة لاسترداده يملأ المؤمن نموذج التأمين المنصوص عليه في الإجراء الساري، بما في ذلك قائمة المشترين التي ينوي تضمينها في بوليصة التأمين . ستتم الموافقة على كل مشترٍ من قبل CAGEX الذي سيشير إلى المبلغ المؤمن للسحب على المكشوف، وفترة الصلاحية وشروط الدفع.يتم إصدار الاعتماد بعد تحليل مخاطر "المشتري". عندما لا يتم دفع المطالبة في نهاية المدة، يجب على المؤمن له إبلاغ CAGEX عن الموقف من خلال إرسال بيان بالمطالبة.DMS في نفس الوقت أو بعد شهر واحد من الإعلان عن نظام إدارة الوجهات السياحية، سيرسل المؤمن له إلى CAGEX طلبًا للتدخل أو التفويض، والذي يشكل نقطة البداية للتأخير الذي يشكل كارثة مسببة لاستحقاق المطالبة . من طلب التدخل، وفي موعد أقصاه، في غضون 6 أشهر، وبعد التحقق من أن المؤمن عليه قد أوفى بالتزاماته تجاه موكله، يتم تعويض الأخير . ومقابل الضمانات التي يمنحها للمؤمن عليه، يدفع الأخير إلى CAGEX علاوة تأمين محسوبة على أساس العائد المؤقت المقدر.

تمثل العلاوة المستحقة الدفع على العائد المؤقت حكما، معاد تعديله، في نهاية سنة التأمين، على أساس الدوران الحقيقي.

القسط المؤقت يتم دفعه كل ثلاثة أشهر.

يعتمد تحديد معدل الأقساط على المعايير التالية:

– دوران التأمين.

– جودة المشترين.

– ضمان الدفع.

[1] www.cagex.dz، http:// www.cagex.dz/presentation.html. mise a jours 15/04/2018.

– مدة الائتمان.

- معالجة محفظة المستحقات
- الوصول إلى التمويل المصرفي.
- رصد المستحقات ومراقبة المحافظ من قبلCAGEX .
- اقتناء حصص سوقية جديدة.
- زيادة في قيمة التداول عن طريق منح القروض للعملاء.
- الصفاء في الأنشطة التجارية للمؤمن عليه.
- تعويض جوهري ورصيد نقدي للمؤمن عليه.

بيع المعلومات الاقتصادية والمالية.

تتوافر العدادات والمقاييس المتاحة للعملاء المؤمنين أو لا، المعلومات الاقتصادية والمالية والتجارية على أي دولة أو مشغل، وهذا، مما يؤدي إلى إتقان أو ترسيخ علاقات الأعمال التجارية، في مجال التجارة الدولية أو الوطنية، مع الحد الأقصى من الرؤية وعناصر من مخاطر العملاء أو خطر البلد. –1 بالنسبة للبلدان CAGEX تقدم، عند الطلب، وحدات كبيرة بما في ذلك العناصر التالية الصورة:

التجارة بواسطة قطاع النشاط.

المؤشرات الاقتصادية الكلية والمالية.

– الإنتاج الرئيسي (الصناعي، الزراعي....)

– تبادل مع الجزائر.

– شروط الوصول إلى السوق.

– الأحكام التنظيمية.

التوليف البنك .

2– فيما يتعلق بالمشغلين، سيوفر CAGEX عند الطلب الحد الأقصى من المعلومات المفيدة:

–الوضع القانوني:

النموذج القانوني، تاريخ الإنشاء، المساهمة، عدد الموظفين...

–الوضع المالي:

دوران، نتائج مالية، مستحقات، ديون،...

النشاط:

مكان النشاط والإنتاج،...

التقديرات:

التقدير المصرفي، سمعة الأعمال، الشهرة، تاريخ الدفع.

3 – الأهداف (المزايا):

– منع مخاطر عدم الدفع عن طريق ضمان، من خلال تقييم موثوق من الملاءة المالية للعميل المستقبل.

– منع خطر سوء أو عدم إبرام عقد من قبل المورد عن طريق الاستفسار عن قدراته وعن جديته وسمعته.

– منع خطر عدم الإعادة إلى الوطن أو الإعادة المتأخرة للأموال، بسبب وضع البلد المتعاقد وأنظمته.

تغطية (إنتعاش) الديون:

يمكن تقليل هذا العبء بشكل كبير باستخدام خدمة تجميع.CAGEX وكثيرا ما يتطلب استرداد عائدات بيعها (المستحقات) على الصعيدين الوطني والدولي على حد سواء، أن تقوم الشركات المعنية باتخاذ إجراءات باهظة التكاليف وغير متناسبة نتيجة للنتائج التي تحققه. يتم استرداد الديون من جانب CAGEX على ولاية صريحة من الدائن.يمكن أن يكون المدين وطنيا أو أجنبيا.يتم دفع المبالغ المستردة من قبل CAGEX إلى الدائنين الرئيسيين بعد خصم المكافآت المستحقة لـ CAGEX بالإضافة إلى النفقات التي سوف تتكبدها في هذا الإجراء. استرداد مستحقات على أساليب المهنية، والجمع بين وسائل شبكة CAGEX وتلك من مراسلها في الخارج وتجنب عموما مرحلة المدخلات التقاضي الدائن مع المدين أو، عند الاقتضاء، لتسهيل تسوية المحتويات المذكورة. للمطالبات المؤمن عليه CAGEX والتي بموجبها قد تلقت الدائنين التعويض، جمع، من خلال CAGEX الخدمة، وتعمل تحت إدارة وثيقة التأمين.

ثانيا: خصائص الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات [1]

1 –تأمين القرض عند التصدير:

كما ذكر في المادة 2 من المرسوم التنفيذي 96-235 المؤرخ في 2يوليو 1996 يحدد شروط تسير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته على ما يلي: (يعهد تسيير تأمين القرض عند التصدير، المؤسس بموجب الأمر رقم 96-06المؤرخ في 19شعبان عام 1416الموافق 10يناير سنة 1996 والمذكور أعلاه، إلى

[1] أسماء عشاري، **مرجع سبق ذكره**، ص14.

الشركات ذات الأسهم المسماة الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات، المنشأة بعقد موثق بتاريخ 3ديسمبر 1995.

هذا وتعتبر شركة كاجكس وفق للفقرة الثانية من المادة 2 أنها شركة عمومية اقتصادية، حيث أنشأتها الحكومة الجزائرية قصد تفادي الأخطاء التي ارتكبت في مرحلة احتكار الدولة لقطاع التأمين، وهذا ما جعل جل رأس مالها عمومي، وأخيرا أصبح رأس مالها 2.000.000.000دج موزعة بصفة متساوية 10% على 10 مساهمين.

2 - حق إحتكار شركة كاجكس:

يرتكز إحتكار شركة كاجكس على نص المادة 14من الأمر 96-06 في 10 يناير 1996 المتعلق بتأمين القرض عند القرض عند التصدير: (يعهد تأمين القرض عند التصدير إلى شركة تكلف بالتأمين).

وراح المشرع الجزائري يؤكد هذا الإحتكار في نص المادة 02 فقرة 01 من المرسوم التنفيذي رقم 96-235 الذي يحدد شروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفيته والمذكورة أدناه.

3 -حق إحتكار شركة كاجكس في دستور 1996:

كرس المشرع الجزائري في دستور 1996 حرية التجارة وذالك في نص المادة 37 منه:(حرية التجارة والصناعة مضمونة وتمارس في إطار القانون).

على ضوء هذه المادة، فإنه يحق لكل مواطن جزائري أن يمارس النشاطات الاقتصادية بكل حرية في ظل التشريع و التنظيم المعمول به، وهذا المبدأ يعد الركيزة الأساسية التي يقوم عليها الاقتصاد الحر، والذي يجد مصدره في النظرية الليبرالية الأولى (دعه يعمل دعه يمر) وعليه فإن اعتراف المشرع الجزائري لحق شركة كاجكس في إحتكار مجال تأمين القرض عند التصدير يعتبر خرقا فادحا لمبدأ أساسي من المبادئ الدستورية التي تقوم عليها الدولة الجزائرية، حيث وبذالك الحق فإن كاجكس تحد من الحقوق والحريات المضمونة بموجب الدستور 1996.

a. حق إحتكار كاجكس في قانون المنافسة:

تنص المادة 09 من الدستور على ما يلي: لا تجوز للمؤسسات أن تقوم بما يأتي:

4 -الممارسات الإقطاعية، والجوية، والمحسوبة.

5 -إقامة علاقة الاستغلال والتبعية.

وقد جاء الأمر رقم 03-03 المعدل والمتمم بالقانون 08-12 المتعلق بالمنافسة ليجسد هذا المبدأ، حيث تنص المادة الأولى منه تحت الباب الأول المعنون (الأحكام العامة) على أنه: يهدف هذا الأمر الى تحديد شروط ممارسة المنافسة في السوق وتفادي كل ممارسات مقيدة للمنافسة ومراقبة التجمعات الاقتصادية، قصد زيادة الفعالية الاقتصادية وتحسين ظروف معيشة المستهلكين.

-حق إحتكار شركة كاجكس في قانون التأمينات:

عرف قطاع التأمين هيمنة شبه كلية من طرف الشركات العمومية التي تجوز على ثلاثة أرباع رقم الأعمال الوطني للصناعة التأمينية، إلى غاية صدور القرار رقم 95-07المؤرخ في 25يناير 1995 معدل ومتمم بالقانون رقم 06-04مؤرخ في 20فبراير 2006والمتعلق بالتأمينات، والذي أعلن عن نهاية احتكار الدولة لهذا القطاع.

وبموجب هذا القرار، وضعت بعض الآليات الجديدة لضمان تنظيم ومراقبة أفضل، وخير دليل على ذالك هو ظهور المجلس الوطني للتأمين وهيئة المراقبة.

المطلب الثاني: الأخطار التي تغطيها الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات

وتتمثل المخاطر التي تغطيها الشركة في ما يلي[1]:

1/ المخاطر التجارية:

توفر الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات لحسابها الخاص وتحت سيطرة الدولة الضمان ضد المخاطر التجارية الآتية:

- أسعار حقوق المشتري.
- أسعار المشتري.
- المدين الافتراضي.

2/ المخاطر السياسية:

تغطي الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات لحسابها ولحساب الدولة المخاطر السياسية التي قد تحمل في بعض الحالات طابع القوة القاهرة.

وترتبط المخاطر السياسية:

[1] - الأمر 96-06 المؤرخ 10 جانفي 1996 يتعلق بتأمين القرض عند التصدير.

ـ بالحروب الأهلية أو الأجنبية التي قد تحدث، وكذا الثورات، وأعمال الشغب أو أحداث أخرى مشابهة في البلد الذي يقيم فيه المشتري.

ـ بالقيود المالية التي قد تضعها الدولة الذي يقيم فيها المشتري.

ـ بالطابع الإداري العمومي أو الاجتماعي والمكلف بالخدمة العمومية والتي تخص المشتري.

ـ صفقات التصدير التي قد تؤدي إلى التزام قد يخص شركة معينة ذات خدمة عمومية.

3/ مخاطر عدم النقل:

وتربط هذه المخاطر بالأحداث السياسية والصعوبات الاقتصادية أو بالمراجعات القانونية التي قد تحدث في البلد الذي يقيم فيه المشتري، هذا الأمر الذي قد يؤدي إلى تأجيل أو عدم نقل الأموال التي تم دفعها من طرف المشتري.

4/ المخاطر المتعلقة بالكوارث الطبيعية:

يرتبط هذا الخطر بالكوارث الطبيعية التي قد تقع في البلد الذي يقيم فيه المشتري، مثل الزلزال، الفيضانات البركانية، موجات المد والجزر، الإعصار، والتي قد تؤثر تأثيرا مباشرا على النشاطات المالية للمشتري، وعلى مواجهة الديون المستحقة.

5/ المخاطر المتعلقة بكلفة التنقيب عن أسواق خارجية:

قد تنجم عن هذه المخاطر فشل المؤمن عليه في المشاركة في الفعاليات التجارية في الخارج، لنشر وبيع المنتجات وكذا الخدمات الجزائرية.

وهذه الأنشطة التقنية والمشاركات في المعارض تحظى بدعم عمومي و هذا الدعم يكون في شكل مساعدة نابعة من صندوق خاص لترويج الصادرات.

6/ المخاطر المتعلقة بعدم القدرة علي استرجاع الصادرات:

قد يتمثل هذا الخطر في مصادرة المنتجات وعدم القدرة على إسترجاعها.

المطلب الثالث: إدارة أخطار التصدير

1.**التجنب:**

إن تجنب مصدر الخطر في المقام الأول يلغي ظهور الخطر. وهذا بالطبع ليس البديل المتاح. وبالرغم من ذالك إذا تكررت الخسائر في دولة معينة فإن المصدر ربما يختار أن ينهي أعماله هناك. ويقصد بالتجنب غربلة الدول التي تتميز بعدم الاستقرار السياسي والاجتماعي. وإستبعادها من نطاق إستراتجية الدخول إلى تلك الأسواق.

ويتمثل هذا الأسلوب في تجنب التصدير إلى الدول التي تعاني من اضطرابات سياسية واجتماعية أو هناك توقع بوجود مثل هذه الأخطار، ويساعد على ذالك استخدام بعض المؤشرات التي تشير إلى وجود مخاطر وخاصة المخاطر السياسية مثل:

- قيام المصدر بتقييم البيئة السياسية الدولية وتحليل المخاطر السياسية المحتملة في أسواق الدول المستهدفة.
- قيام المصدر باستشارات شخصية خلال السفارات أو الأفراد العاملين في المجال السياسي حاليا أو سابقا في تلك الأسواق المستهدفة.
- اللجوء إلى الشركات المتخصصة في مجال قياس المخاطر السياسية وتكليفها بدراسة الأسواق المستهدفة. وترتيبها وفقا لدرجة عدم الاستقرار السياسي فيها.

ويمكن أيضا استخدام مؤشرات تحليل المخاطر التجارية في تجنب التعامل مع الدول أو المستوردين الذين لا يحققون المستوى المرضى لهذه المؤشرات.

2. التفاوض:

ويقصد به قيام المصدر بالتفاوض مع الشركاء الآخرين أو حكومات الدول التي تتميز بوجود مخاطر سياسية أو إجتماعية، بحيث يتم أولا تحديد الحقوق والمسؤوليات قبل القيام بالاستثمار. ويمكن من خلال هذا الأسلوب التغلب على:

- مشكلة القيود على تحويل الصرف في الدول التي تطبق نظام الرقابة على الصرف.
- مشكلة إلغاء تراخيص إستراد صالحة، مما قد يؤدي إلى عدم إتمام صفقة.

3. الإنفصال:

وتتضمن هذه الوسيلة فصل الموجودات أو تقسيمات لتقليل حجم الخسارة المحتملة. على سبيل المثال يمكن تقسيم البضائع إلى شحنتين أو ثلاثة، حيث إذا تعرضت الشحنة الأولى للخسارة فإن باقي البضائع تضل سليمة.

4.هيكلة:

وتتم هذه الوسيلة بمشاركة الوطنيين في الاستثمار، والاعتماد على أنواع الاستثمارات التي تتميز بسرعة استرداد التكاليف وتحقيق الأرباح في الأجل القصير. وذالك لتقليل الأخطار المحتملة. هذا وهناك مجموعة من الإجراءات يمكن من خلالها تقليل الأخطار نذكر منها على سبيل المثال:

- إنتعاش الاقتصاد الوطني لدولة المستهدفة. وذلك بربط أهداف التصدير أو الشركة بالمصالح الوطني لتلك الدولة عن طريق مثلا شراء مداخلا ت الإنتاج من الشركات المحلية والعمل على زيادة الصادرات من هذه الدولة إلى الخارج.
- المساهمة في علاج مشكلات البطالة بالدول المضيفة، وذالك بتوظيف الوطنيين وتأجير خبراء وعلماء من داخل.
- الاعتماد على الوطنيين في الدخول في مشروعات مشتركة.

اتضح من هذا العرض كيف يمكن إدارة مختلف الأخطار التي يتعرض لها المصدرون، سواء أكانت أخطار تجارية أو غير تجارية، وسواء أكانت أخطار سياسية أو أخطار صرف أجنبي أو أخطار مشتري أو أخطار الائتمان وغيرها، وذالك من خلال المداخل المختلفة الممثلة في التجنب، أو تفاوض أو نقل الخطر من خلال التأمين الذي يعد لب موضوعنا.[1]

[1] د.قدي عبد المجيد، وصاف سعيدي، **مرجع سبق ذكره**، ص11

خلاصة الفصل الأول:

سمحت لنا الدراسة من خلال هذا الفصل إلى استخلاص أهمية التجارة الخارجية من حاجة دول العالم إلى الحصول علي السلع وخدمات من الدول الأخرى، وتختلف من دولة إلى أخرى حسب مستوي تقديمها الاقتصادي ومدي توافر عناصر الإنتاج لديها،حيث تنخفض أهمية التجارة الخارجية في الدول كبيرة الحجم ذات الإمكانيات الضخمة، كما تختلف أهميتها في لنفس الدولة من فترة إلى أخرى.

كما أدت التطورات خلال الفترة مابين الحربين العالميتين الأولى والثانية، إلى العديد من التطورات منها ضرورة توفير حماية للمصدرين من أخطار عدم تحصيل قيمة الصادرات عقب تسليم البضائع في بلد، وتزايد هذا الخطر في ضوء الأزمات السياسية الأخيرة، والتي نشأ عنها اكبر طلبات التأمين ضد المخاطر السياسية في التاريخ الاقتصادي.

كما تطرقنا أيضا إلى نشأة الشركة ووظائف والأخطار التي تغطيها الشركة كاجكس وهذا لضمان العمليات الموجهة للتصدير، وضمان تحويل الصادرات كما تقوم بتقديم النصائح والمساعدة للمصدر وتزويده بالمعلومات الاقتصادية والقانونية.

الفصل الثاني:

دراسة تحليلية لدور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات في ترقية التجارة الخارجية

(2008-2017)

تمهيد:

إن الجزائر من الدول النامية التي اعتمدت في فترة الاستقلال علي اتخاذ إستراتيجية تنمية الصادرات إستراتيجية لها وهذا لتحقيق أهداف مرجوة من ورائها. ومن منطلق عدم القدرة على تحقيق النمو الاقتصادي بمعزل على العالم، قامت الجزائر بتنفيذ جملة من الإصلاحات الاقتصادية التي بدأت بتنفيذ البرامج المقترحة، إضافة إلى تعزيز خيار الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، ومفوضات مع المنظمة العالمية للتجارة، فهذا يعكس كل ما تحمله من سلبية وايجابية. ومزال النظام الجزائري لضمان الصادرات يحتاج إلى العديد من الإجراءات والجهود حتى يحقق الأهداف المرجوة رفقة بقية العناصر الأخرى المشكلة للإستراتيجية الكلية لتنمية الصادرات. ومن خلال هذا الفصل سنسلط الضوء الصادرات الجزائرية في ترقية المحروقات وقسمنا بحثنا هذا إلى ثلاث مباحث التالية:

- **المبحث الأول: واقع التصدير في الجزائر.**
- **المبحث الثاني: واقع التجارة الخارجية في الجزائر**
- **المبحث الثالث: أعمال الشركة**

المبحث الأول: واقع التصدير في الجزائر.

وقعت معظم الدول النامية ومنها الجزائر في فخ اعتماد على إستراتجية إحلال الواردات بقصد علاج العجز في الميزان التجاري، فأصبحت هذه الدول في مأزق الاعتماد على الخارج بـالوقوع في فخ المديونية مما دفع العديد من هذه البلدان بالتوجه إلى التصدي.

المطلب الأول: أهمية التصدير بالجزائر.

يعتبر التصدير خيار إستراتيجيات للنمو والتنمية الاقتصادية بالنسبة للدول النامية نتيجة الدور الهام الذي يساهم به في تغيير الهيكل الاقتصادي بالشكل الذي يدفع القطاعات الإنتاجية للتطور والنمو والمساهمة في نمو الناتج المحلي الإجمالي وزيادة المدخرات الوطنية وإصلاح العجز في ميزان المدفوعات.

ويعد قيام اقتصادي تصديري غير نفطي بالجزائر خيار مهما يمكن الاعتماد عليه للحصول على الصرف الأجنبي اللازم للتنمية الاقتصادية بشكل منتظم خصوصا أن المصادر الأخرى من صادرات النفط والغاز الطبيعي لا تتصف بالاستمرارية والاستقرار، وتوجد عدة إعتبارات تجعل من التصدير غير النفط يتوجها منشودا يؤدي إلى المساهمة في تحسين أداء الاقتصاد الجزائري، من بينها أنه يساهم التصدير في تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومتواصلة، حيث أن الطلب المحلي غير كاف وقادر على تحقيق هدف النمو المتواصل وبالتالي فإن زيادة نمو الصادرات الإجمالية بصفة عامة والصادرات غير النفطية بصفة خاصة تعد العنصر الوحيد القادر على تحقيق معدلات نمو مرتفعة تساهم في خلق فرص عمل جديدة، نتيجة اتساع وتنامي نطاق الأسواق المستهدفة من سوق محلي محدود إلى أسواق عالمية مترامية الأطراف ومتعددة الأذواق.

كذلك تعد القطاعات التصديرية مجالا خصب التوليد الوظائف، فالتصدير يرتبط ارتباطا وثيقا بالبطالة لأنه يسمح بفتح مجالات إنتاج جديدة تساهم في زيادة الطلب على الأيدي العاملة في سوق العمل، الأمر الذي يؤدي إلى رفع مستويات التشغيل وحل مشكلة البطالة، فعلى سبيل التوضيح كل زيادة بمليار دولار من الصادرات غير النفطية يعني حوالي 86 مليار دينار جزائري وباعتبار أن متوسط الأجور نحو 63 %من إجمالي قيمة المنتجات، فإن هذا يعني أن قيمة الأجور في هذا المبلغ تقدر ب 666 مليون دينار جزائري، مع العلم أن الحد الأدنى لأجور في الجزائر 63222 دينار جزائر، فإن هذا يعني توفير 86 ألف فرصة عمل[1].

كما تعمل الصادرات على جلب المزيد من الإستثمارات الأجنبية حيث ترتبط الصادرات والاستثمارات بعلاقات تشابكيه تبادلية، فالاستثمار يأتي بالتكنولوجيا الحديثة التي تساهم في تنويع المنتج وتحسين جودته وربطه بالأسواق الخارجية، والصادرات تسمح بزيادة رأس المال الذي يؤدي إلى التوسع في الإنتاج وإنشاء صناعات

[1] نسيمة ناصر، **دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر**، مذكرة ماستر في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر 2014، ص65-72.

جديدة. وأن تنويع الصادرات يحقق بالضرورة تقليص العجز في الميزان التجاري للصادرات خارج قطاع النفط الذي يسجل عجزا مزمنا، حيث تقدر قيمته ب 38مليار دولار سنة 2009.

أما بالنسبة للمؤسسات فتتمثل أهمية التصدير بها منخل المزايا عديدة تتمثل في زيادة المبيعات وإنخفاض التكلفة، حيث أن إعتماد المؤسسة على سياسة فعالة للتصدير يؤدي إلى زيادة عدد الوحدات المنتجة المباعة الذي ينتج عنها إنخفاض تكلفة المنتج إلى أقل مستوى ممكن مما يكسبها القدرة على المنافسة.

كذلك يساعد التصدير المؤسسة على التقليل من التأثيرات السلبية للمتغيرات السوقية لأنه يوزع مخاطر انخفاض الطلب على عدة أسواق. إضافة إلى ذلك إن الإنتاج من أجل التصدير يؤدي إلى رواج المنتج في السوق المحلي نتيجة زيادة عدد الزبائن المحليين بفضل ارتفاع مستويات الجودة التي تعتبر عنصرا أساسيا في تحسين أداء اقتصاديات البلد. ويمكن المؤسسة من إكتساب خبرة أكبر في المجالات الفنية المرتبطة بالتصدير كأساليبالتسويق الدولي نتيجة الاقتراب أكثر فأكثر من الهيئات المعنية بالعمليات التصديرية.

المطلب الثاني: ضرورة ترقية الصادرات خارج المحروقات.

إنه وأمام جملة المخاطر التي تنطوي عليها عملية التركيز الشبه الكلي على الصادرات من النفط، فإن الضرورة ملحة بالنسبة للاقتصاد الجزائري بغية إحداث تغيرات هيكلية لتنمية الصادرات خارج القطاع النفطي.

وفي هذا العنصر سنسعى لإبراز أهم مرتكزات هذه الضرورة[1].

1-إستراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات

تلجأ الدول إلى تبني إستراتيجية تنمية الصادرات للخروج بالاقتصاد الوطني إلى السوق العالمية للمشاركة وتجنب الإعتماد على تصدير المواد الأولية أي الإعتماد على مصدر وحيد للدخل الوطني.

هذا وترتكز هذه الإستراتجيه على إنشاء بؤرة صناعية، وطنية متقدمة ترقى المستوى العالمي من حيث في إقتسام مكاسب التخصص من التقسيم الدولي للعمل، لتخفيف عجز ميزان مدفوعاتها – الميزان التجاري –الحجم، النوعية وتمكنها من احتلال مواقع تنافسية في السوق الاقتصادية الدولية، التي تمهد لبداية عملية تنمية اقتصادية سريعة تسعى إلى تحقيق بناء اقتصادي أكثر توازنا للدولة.

هكذا إكتسبت إستراتجية تنمية الصادرات سمعة أحسن من إستراتجية إحلال الواردات لأثرها الفعال في تصحيح الاختلالات ويرجع ذلك إلى العديد من الأسباب يمكن تلخيصها في عدة نقاط، منها أن الحوافز من تنمية الصادرات تمثل في الإعانات أو الضرائب التي تقل كلما إزدادت الصادرات، نظرا لازدياد قوتها التنافسية في أسواق

[1] نسيمة ناصر,**مرجع سبق ذكره**,ص73.

التصدير من جهة، والاستفادة من مز ايا الإنتاج الكبير عن طريق إنخفاض تكاليف إنتاج الصادرات من جهة أخرى.

إقتران إستراتجيه تنمية الصادرات بارتفاع معدلات الادخار، لانقطاع التصدير يمثل نسبة أكبر في الدخل القومي، عنه في قطاع الاستيراد، لذا فزيادة ونمو الصادرات أدى إلى تراكم مدخرات أكبر، بما يساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية إلى الأمام، حيث تميزت اقتصاديات الدول المتخلفة بوجود فجوة الدخل.

تصور الهيئات النقدية للدولة في زيادة والنمو الصادرات مؤشرا لتحسين ميزان المدفوعات وبالتالي إمكانية تدفق رؤوس الأموال الأجنبية على الإستثمار في البلد تكون كبيرة.

تتيح إستراتيجية تنمية الصادرات فرصا أقل للتدخل في نطاق السوق وحمايته، خاصة وأن هذا التدخل تكون تكلفته عالية.

إن إستراتيجيةِ تنمية الصادرات تكون أكثر كفاءة في الاستخدام لتحقيق أقصى إنتاجية ممكنة على أساس أن هذه الصناعات أو هذا الإنتاج قائم فعلا.

إن فرص الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير تكون أكثر في حال تنمية أو ترقية الصادرات على أساس أنه قد تمت الاستفادة منه كليا في السوق الداخلي، أي فائض من هذا الإنتاج الكبير يمكن تصديره.

2-دوافع و مبررات اللجوء إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات

يمكن حصر هذه العوامل التي كانت الدافع نحو تبني الدولة الجزائرية لإستراتجية تنمية وتنويع الصادرات في النقاط التالية:[1]

- **مخاطر الاعتماد الشبه كلي على الصادرات النفطية: :**

إذ أنها تشكل97 % من الصادرات و4/3من موارد الخزينة العمومية، ومن هنا يتبين أن الجزائر تعمد على النفط للحصول على العملة الصعبة، ومن ثم استعمالها في تسديد فواتير الواردات المتزايدة من عامل آخر، مايهدد اقتصاد البلد في حالة تدهور عوائد هذه الصادرات و العودة إلى سنوات الثمانينات.

- **الأهمية التي تكتسبها عملية التصدير في الاقتصاديات الوطنية:**

-إذ تلعب الصادرات دورا مباشر في معالجة الاختلالات الاقتصادية على ا لمستوى الكلي .

-تساهم في خلق فرص عمل جديدة .

-إصلاح العجز في ميزان المدفوعات.

[1] نسيمة ناصر.**مرجع سبق ذكره**,ص74.

-جذب الاستثمار المحلي والأجنبي، وتحقيق معدلات نمو مطردة.

مبررات ودوافع أخرى: ونذكر منها:

زيادة النزعة الحمائية للدول الصناعية المتقدمة أمام وارداتها من مختلف السلع الأولية والصناعية.

تدهور معدلات التبادل الدولية بسبب ارتفاع مستويات الأسعار خاصة بالنسبة للسلع الصناعية التي تصدرهاالدول المتقدمة. تزايد أعباء الديون الخارجية نتيجة لتوليد العجز في موازين المدفوعات.

المطلب الثالث: إجرءات وآليات تنمية الصادرات خارج المحروقات

إن الاقتصاديات التي تتفوق ثرواتها الطبيعية على عوامل الإنتاج الأخرى لا تنمو بسرعة ومن بينها الجزائر، كما أنها تسجل آداءات ضعيفة في القطاعات الاقتصادية الأساسية، وفي تنويع الصادرات، واستقرار في الإيرادات، وفي معالجة الاختلالات الاقتصادية الكلية كالتضخم، البطالة، المديونية وغيرها، وذلك مقارنة بالاقتصاديات التي لا تملك ثروة طبيعية، لهذا فإن الجزائر وبالتحديد منذ أزمة 1986 عمدت على التحضير إلى مرحلة ما بعد الثروة الطبيعية لأي مرحلة ما بعد النفط، وذلك بالتركيز على قطاع الصادرات ومحاولةوتنويع الصادرات غير النفطية، وهذا باتخاذ مجموعة من الوسائل و الإجراءات المختلفة، التي يتم إتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة بغير المحروقات. ومن بين أهم الاجراءات والأدوات التي اتخذتها الدولة الجزائرية لتحقيق هذا الهدف تكون فيما يلي.

1-التحفيزات والامتيازات الممنوحة للمصدرين:

إن التحفيزات والإمتيازات الممنوحة للمصدرين نوجزها في أربعة عناصر، والمتمثلة في تحفيزات في مجال التجارة الخارجية، التحفيزات التمويلية والتأمينية، التحفيزات الجبائية والضريبية وأخيرا التحفيزات الجمركية.

بالنسبة للتحفيزات التي تخص مجال التجارة الخارجية فإن الجزائر عمدت خلال مسيرتها التنموية إلى فرض الرقابة على التجارة الخارجية فيفرض الرقابة على التجارة الخارجية في مرحلة أولى (1962-1969)، ثم إحتكارها في مرحلة ثانية (1970-1989)، وأخيرا بعد التخلي على الاقتصاد المخطط وتبني اقتصاد السوق ثم تحرير التجارة الخارجية (1990إلى يومنا هذا)، ومن الجانب التنظيمي فيبرز هذا التحرير للتجارة الخارجية من خلال عدة نقاط من بينها إنهاء:

سيطرة الدولة على التجارة الخارجية ماعدا الميادين الإستراتيجية، وكذلك الحرية التامة لممارسة التجارة الخارجية سواء للمتعاملين الجزائريين أو الأجانب وأخيرا الحرية التامة لقوانين السوق.

أما التحفيزات التمويلية والتأمينية نذكر من بينها إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات

بغرض تقديم المساعدات المالية، إذ يعمل على تغطية مجموعة من المصاريف. وكذلك تمكين المصدرين منا لتحوط ضد مخاطر التصدير، عن طريق إنشاء سنة 1996م الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادارت، وسيتم التطرق إلى هذا الصندوق في الفرع الموالي.

من بين أهم التحفيزات الجبائية والضريبية التي جاء بها المشرع الجزائري بغرض ترقية الصادرات هي الإعفاء من أداء الرسم على القيمة المضافة، الإعفاءات المؤقتة لمدة خمس سنوات على الأرباح الصناعية والتجارية لمؤسسات التصدير وكذا الدفع الجزافي، كذلك إعفاء لمدة خمس سنوات من دفع الضريبة على أرباح الشركات حول عمليات البيع والخدمات الموجهة للتصدير وأخيرا الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للمداخيل الناجمة عن التصدير.

فيما يخص التحفيزات الجمركية لجأت السلطات العمومية في بادئ الأمر بهدف تدعيم الصادرات إلى إجراءات تخفيضات على الحقوق الجمركية إلى أن وصلت النسبة إلى 0%، وفي خطوة ثانية وبموجب القانون الجمركي رقم:98-10المؤرخ في 22 أوت 1998، والذي نص على جملة من التسهيلات الجمركية والحد من التعقيدات في إجراءات التصدير، ونذكر منها تسهيلات مراقبة البضائع، تسهيلات تحديد الحدود والرسوم، تسهيلات في نمط تحصيل الحقوق والرسوم وتسهيلات في الإجراءات الجمركية.

2- الهيئات المساهمة في تنمية الصادرات غير النفطية

أنشأت السلطات العمومية العديد من الهيئات والمؤسسات بهدف تنمية الصادرات غير النفطية ومن أهم هذه الهيئات نذكر منها ما يلي:[1]

الديوان الجزائرية لترقية التجارة الخارجية التي أنشأت في سنة1996، لديها مجموعة من المهام تتمثل فيما يلي:

-يشارك في تطوير استراتجية ترقية التجارة الخارجية ويساهم في تطبيق السياسة الوطنية في المبادلات التجارية.

-ينشط برامج تثمين المبادلات التجارية الخارجية وترقيتها، الموجه أساسا نحو تطوير الصادرات من غير المحروقات، ويساهم تحت سلطة الوزير المكلف بالتجارة، في تطبيق الاجراءات العمومية لدعم الصادرات.

-يرصد ويحلل الأوضاع الهيكلية والظرفية لأسواق العالمية لهدف تسهيل نفاذ المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية، وتكاثرها فيها.

[1] نسيمة ناصر، **مرجع سبق ذكره**، ص80.

-يقيم جهاز لرصد الأسواق الخارجية وترقيتها، الموجهة أساسا نحو تطوير الصادرات من غير المحروقات ويساهم تحت سلطة الوزير المكلف بالتجارة، في تطبيق الإجراءات العمومية لدعم الصادرات.

-ينشأ ويسير شبكة معلومات تجارية وبنوك المعطيات التي توضع تحت تصرف كل المتدخلين في ميدان التجارة الخارجية عند الاستيراد والتصدير، ولا سيما بإدراجها في الشبكات العالمية للمعلومات.

-يصدر ويوزع كل النشرات والمذكرات المتعلقة بصياق التجارة الدولية لفائدة المؤسسات الإدارات.

-ينجز كل الدارسات المستقبلية ويجند كل مساعدة تقنية مفيدة في مجال التجارة الدولية.

-يتصور ويقدم الخدمات التي منشأنها أن تساعد وتوجه مستعملي التجارة الخارجية في ممارسة نشاطهم.

-يقيم ويطور علاقات التبادل والتعاون معا لهيئات الأجنبية المماثلة التي تمثل طرفا مقابلا في مجال التجارة الدولية.

❖ الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير هي مؤسسة إقتصادية عمومية شركة ذات أسهم منبثقة من تغير النشاط الاجتماعي التي أنشأه سنة 1971 ومن المهام الرئيسية لها ما يلي:

-تنظيم المعارض العامة والخاصة على المستوى الدولي، الوطني، الجهوي والمحلي.

-تنظم مشاركة المؤسسات المصدرة في المعارض الخاصة خارج البلاد.

-إعانة المتعاملين الاقتصاديين في ميادين ترقية التجارة الخارجية فيما يخص الإعلام في ميدان القوانين والتنظيمات التجارية، فرض التعامل الاقتصادي والتجاري مع الشركاء الأجانب، الإعلام الاقتصادي والتجاري، التقارب بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والأجانب، قوانين وترتيبات التصدير وتحرير مجلات ونشرات إعلامية اقتصادية وتجارية.

❖ وزارة التجارة الخارجية تعرف بهده التسمية منذ سنة 2000، بعد ما كانت تعرف منذ1994-2004 بوزارة الاقتصاد. حيث تعتبر هذه المؤسسة الأولى التي تعمل على تنمية الصادرات غير النفطية، وتتلخص أهم مهامها فيما يلي:

-يعدو أو يساهم في وضع الإطار المؤسساتي والتنظيمي المتعلق بالمبادلات التجارية الخارجية.

-ينظم تحضير الإتفاقيات التجارية الدولية والتفاوض بشأنها بالاتصال بالمؤسسات المعنية ويتولى تنفيذها ومتابعتها.

-يسهر على جعل القوانين والتنظيمات مطابقة للنصوص التي تسير التجارة الدولية.

-ينشط ويحفز عبر الهياكل الملائمة بالاتصال مع الدوائر الوزارية والمؤسسات المعنية،الأعمال التجارية الخارجية الثنائية المتعددة الأطراف.

-يعالج في حدود صلاحياته الخلافات المتعلقة بالتجارة الدولية.

-يعد ويقترح كل إستراتيجيةٍ لترقية الصادرات خارج المحروقات.

-يسهل ويشجع مشاركة المتعاملين الاقتصاديين في التظاهرات الاقتصادية داخل الوطن أو خارجه.

-يساهم في وضع وتنظيم سير مناطق التبادل الحر.

-السهر على وضع وتطوير نظام اتصال وإعلام إحصائيات حول المبادلات التجارية الدولية.

❖ الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة التي أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 1996/3/3 وقد كيفها المشرع على أنها هيئة عامة ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية، والاستقلال المالي وتخضع لوصاية وزارة التجارة، وتتمثل مهامها في القيام بما يلي:

-التدريب، دعم الصادرات.

-تنظيم الإجتماعات بين الجزائيين والأجانب.

-تنظيم مهمات تجارية إلى الخارج.

-البحث عن الشركاء الأجانب عن طريق مكتب تقارب المؤسسات.

❖ الوكالة الوطنية لترقيةِ التجارة الخارجية التي أنشأت بأمر رئاسي في19 جويلية 2000.

وبدأت عملها بتاريخ 12جويلية2004 وهي مؤسسات تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة.وللمضي قدما في عملية التنويع وتطوير الصادرات الجزائريةخارج المحروقات تمحورت النشاطات التي احتضنتها لسنة2011حول النقاط التالية:

-دعم ومرافقة المصدرين حيث نلخصها في ثلاث نقاط، أولها تتمثل في جمع ونشر المعلومات حيث تعد عملية توفير المعلومات المتعلقة بالإجراءات والقواعد الخاصة بالتجارة الخارجية من الأولويات لاسيما تلك المتعلقة منها بالصادرات خارج المحروقات ذلك من خلال مختلف الوسائل والوثائق الإعلامية التي تتوفر عليها الوكالة بغية الاستجابة لمتطلبات المتعاملين الاقتصاديين. أما الثانية تتمثل في تنظيم ملتقيات وأيام دراسية ، ورشات وندوات تكوينية للمصدرين، وأخيرا تنظيم المشاركةالجزائرية ومراقبة المؤسسات في التظاهرات التجارية الوطنية منها والدولية.

-اتفاقيات التعاون مع الوكالات النظيرة الأجنبية، حيث وقعت في جوان2011 عقد خدمة مع الوكالة الفرنسية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بغية تحليل طبيعة عملها الحالي و إيجادها بما يدعمها على تعزيز قدراتها

في مجال مرافقة ودعم المؤسسات الجزائرية المصدرة. كما وقعت اتفاق تعاون وسطرت برنامج سنوي لأعمال مع المركز التونسي لترقية الصادرات.

-برنامج التعاون التقني، حيث قامت في2011 بالشراكة مع. وزارة التجارة بمتابعة مشاريع التعاون التقني في المجالات التي تخصها.

المبحث الثاني: واقع التجارة الخارجية في الجزائر.

عملت الجزائر على ترقية الصادرات خارج المحروقات منذ بداية عملية التحرير الجاري بانتهاج إصلاحات على مستوى التجارة الخارجية، من أجل إعطاء دفعة للاستثمارات الخاصة لترقية الصادرات خارج المحروقات وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المبحث .

المطلب الأول: تطور حجم التجارة الخارجية خلال الفترة 2008-2017.

من خلال هذا المطلب سنتناول تطور حجم التجارة الخارجية 2008-2017.

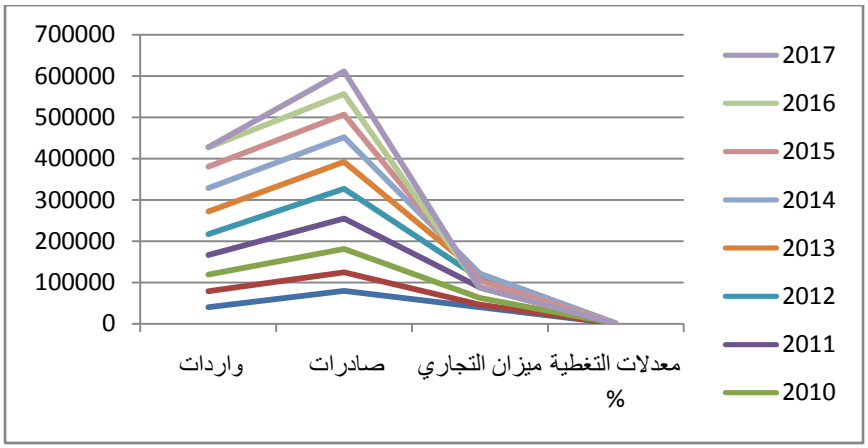
جدول رقم (2-2): يوضح تطور حجم التجارة الخارجية (2008-2017).

الوحدة: مليون دولار

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
واردات	39479	39294	40473	47247	50376	55028	56560	51702	47069	-
صادرات	79298	45194	57053	73489	71866	64974	60061	54660	50026	54765
ميزان التجاري	39819	5900	16580	26242	21490	9946	1481	-17034	-17063	-
معدلات التغطية %	201	115	141	156	143	118	103	67	64	-

المصدر: cnis المديرية العامة للجمارك

الشكل رقم(2-1): يوضح تطور التجارة الخارجية (2008-2017)



المصدر: من إعداد الطلبة بناء على معطيات الجدول السابق

التحليل:

من خلال الجدول رقم (1-2) نلاحظ أن في سنة 2008 تواصل نمو فائض التجاري بأحجام أسعار المحروقات، وقد بلغ هذا الفائض 39.819 مليون دولار وبلغت قيمة الواردات 39.479 مليون دولار إلى ما يقدر ب 45.957 مليون دولار سنة 2017، في حين بلغت قيمة الصادرات 79.298 مليون دولار ووصلت تغطية الصادرات للواردات بنسبة 201 بالمائة، أما في السنتين المواليتين أي 2009 _ 2010 انخفضت الصادرات إلى 45.194 مليون دولار ثم إلى 57.053 مليون دولار علي التوالي وارتفعت الواردات إلي 39.294 مليون دولار و 40.473 مليون دولار علي التوالي، وهذا ما أدى إلى انخفاض قيمة رصيد الميزان التجاري 5.900 مليون دولار أي 115 بالمائة سنة 2009، ثم ارتفعت إلى 16.580 مليون دولار سنة 2010 وبنسبة تغطية 141 بالمائة.

لتتميز نسبة تغطية الصادرات للواردات في إنخفاض 2017 بالمقارنة بين السنتين 2008_2017 نجد أن الميزان التجاري سرعان ما شهد انخفاض كبيرا إلى 11.194- مليون دولار بحيث بلغ قيمة وهذا راجع حتما إلى موجة كساد العالمي الذي أصيبت به اقتصاديات العالم بسبب إفرازات الأزمة العالمية.

حيث يعكس هذا الارتفاع الأسرع بالنسبة إلى الصادرات على نسبة تغطية الواردات قبل الصادرات و التي انتقلت من 64 بالمائة سنة 2016إلى 76 بالمائة سنة 2017.

المطلب الثاني: تحليل الصادرات الجزائرية

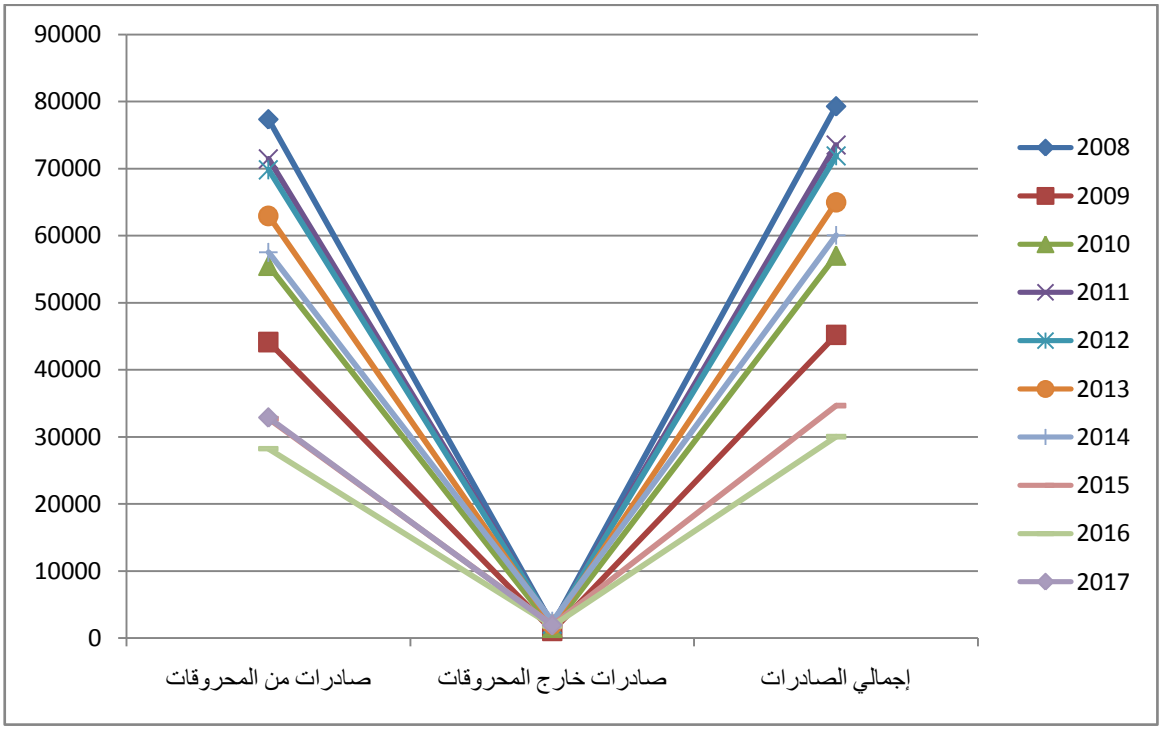
جدول(2-3) يوضح تحليل صادرات الجزائر

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الصادرات من المحروقات	77.361	44.128	55.527	71.427	69.804	62.960	57.518	32.699	28.221	32.864
الصادرات خارج المحروقات	1937	1066	1526	2062	2062	2014	2543	1969	1805	1899
إجمالي الصادرات	79.298	45.194	57.053	73.489	71.866	64.974	60.061	34.668	30.026	34.763

المصدر: cnis المديرية العامة للجمارك

الشكل رقم (2-2) يوضح تحليل الصادرات الجزائرية



المصدر: من إعداد الطلبة بناء على معطيات الجدول السابق

التحليل :

من خلال الجدول رقم (2-3) نلاحظ ارتفاع صادرات من المحروقات خلال السنوات 2008 _ 2011 بقيمة 773761 و 71427 مليون دولار علي التوالي وهدا راجع لارتفاع أسعار، مما أدى ارتفاع قيمة الصادرات، أما خلال 2012-2017 شهد انخفاض قيمة الصادرات من المحروقات بقيمة 69804 و32.864 مليون دولار نتيجة إخفاظ أسعار، مما أدى إلى انخفاض صادرات من المحروقات. ارتفاع قيمة الصادرات، أما خلال 2012-2017 شهد انخفاض قيمة الصادرات من المحروقات بقيمة 69804و 32.864 مليون دولار نتيجة إخفاظ أسعار، مما أدى إلى انخفاض صادرات من المحروقات.

إلا أنه خلال سنتي 2012_ 2017 قد انخفضت الصادرات خارج المحروقات إلى 2062 و 1899 مليون دولار مما أدى إلى ضعف الصادرات وهذا بما فيها الصادرات النفطية،الذي يمكن إرجاعه للخل في التوزيع غير المحكم للاستثمارات بين القطاعات الاقتصادية الأساسية .كما نلاحظ من خلال الجدول إن صادرات الجزائر سجلت ارتفاعا في سنة 2008 بقيمة 79298 مليون دولار تم عادت إلي الانخفاض في سنتي 2009و 2016 ثم عاودت الارتفاع في سنة 2017 غير إن هذا الارتفاع يغلب عليه تصدير المحروقات إذا أن الجزائر لا تزال تعتمد على الأحادية في التصدير، وهو ما يؤثر كثيرا في علاقتها التجارية.

المطلب الثالث: التركيب السلعي والتوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر 2008-2017

أولا: التركيب السلعي لصادرات الجزائر 2008-2017.

الجدول(2-4) يوضح التركيب السلعي لصادرات

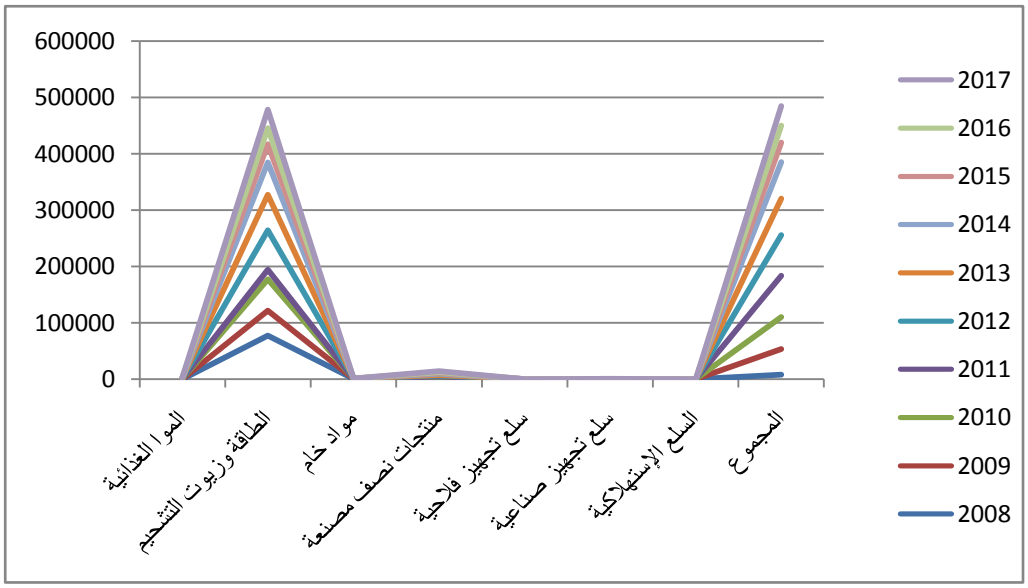
الوحدة: مليون دولار أمريكي

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
المواد الغذائية	119	113	315	355	315	402	323	235	327	348
الطاقة وزيوت التشحيم	77361	44128	55527	17427	69804	62960	57518	32699	28221	32864
مواد خام	334	170	94	161	168	109	110	106	84	73
منتجات نصف مصنعة	1384	692	1056	1496	1527	1458	2087	1597	1321	1384

سلع تجهيز فلاحيه	1	-	1	-	1	-	2	1	-	0
سلع تجهيز صناعية	67	42	30	35	32	28	10	19	54	74
السلع الاستهلاكية	32	49	30	15	19	17	11	11	19	20
المجموع	79298	45194	57053	73489	71866	64974	60061	34688	30026	34763

المصدر : cnisالمديرية العامة للجمارك

الشكل (2-3) يوضح تركيب سلعي للصادرات.



المصدر: من إعداد الطلبة بناء على معطيات الجدول السابق

التحليل :

من خلال الجدول رقم(1_3) نلاحظ الطاقة وزيوت التشحيم المرتبة الأولى في صادرات خارج المحروقات التي سجلت إرتفاعا من 77361 مليون دولار أمريكي سنة 2008 ،ثم تأتي منتجات نصف مصنعة حيث سجلت هي أيضا ارتفاعا من 2087 مليون دولار أمريكي سنة 2014.إضافة إلى تسجيل المواد الغذائية 402 مليون دولار أمريكي سنة 2013. بينما انخفضت مواد الخام رغم انخفاض قيمتها سنة 2008 من 402

مليون دولار أمريكي كما تنخفض قيمة صادرات مواد تجهيز الصناعي 74 سنة 2017. وكذاك مواد الاستهلاكية تراجعت من 49 مليون دولار أمريكي سنة 2009 إلي 17 مليون دولار أمريكي سنة 2013. كل هذا راجع إلي ترسيخ إجراءات تحرير التجارة الخارجية مما أدى إلى زيادة النشاط التجاري و التصديري.

ثانيا: التوزيع الجغرافي لصادرات الجزائر 2008-2017

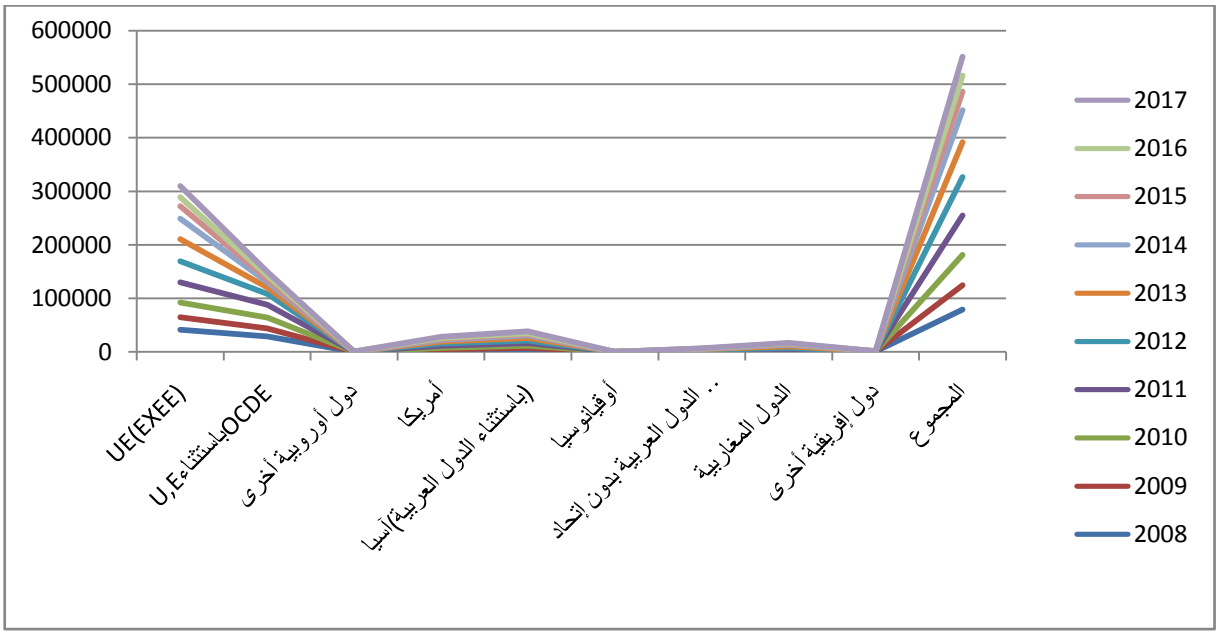
جدول(2-5) يوضح التوزيع الجغرافي لصادرات

الوحدة :مليون دولار أمريكي

2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
20291	17221	22976	38352	41277	39797	37307	28009	23186	41246	U.E(EXCEE)
6496	6945	5288	10065	12210	20029	24059	20278	15326	28614	u.e باستثناء o.c.d.e
63	80	37	94	52	36	102	10	7	10	دول أوروبية أخرى
2473	1943	1683	3076	3211	4228	4270	2620	1841	2875	أمريكا
3321	2197	2409	4751	4697	4683	5168	4082	3320	3765	آسيا(باستثناء الدول العربية)
0	0	71	0	0	0	41	0	0	0	أوقيانوسيا
749	416	572	619	797	958	810	694	564	797	الدول العربية بدون إتحاد المغرب العربي
1268	1173	1550	2974	2639	2073	1586	1281	857	1626	الدول المغاربية
102	51	82	130	91	62	146	79	93	365	دول إفريقيا أخرى
1534763	30026	34688	60061	64974	71866	73489	57053	45194	79298	المجموع

المصدر : cnis المديرية العامة للجمارك

الشكل (2-4) يوضح التوزيع الجغرافي لصادرات



المصدر: من إعداد الطلبة بناء على معطيات الجدول السابق

التحليل :

من خلال الجدول رقم (2_4) تبين لنا أن أعلى قيمة للصادرات الموجهة لدول الاتحاد الأوربي في سنة 2008 بقيمة 41246 مليون دولار أمريكي و الناجم عن زيادة الطلب على الطاقة من طرف الاتحاد الأوربي وارتفاع أسعارها في السوق العالمية، أما منظمة التعاون التنمية فاحتلت المرتبة الثانية من حيث امتصاصها للصادرات الجزائرية والتي هي بصورة أساسية منتجات بترولية، أما الدول الآسيوية فتصدرت المرتبة الثالثة من حيث نفاد الصادرات الجزائرية سنة 2008 ما قيمته 3321 دولار أمريكي، وتأتي أمريكا في المرتبة الرابعة من حيث الأهمية حيث بلغت الصادرات إليها سنة 2017 بقيمة3765 مليون دولار أمريكي ، لتأتي بعدها الدول المغربية لتبلغ إليها الصادرات الجزائرية في سنة 2017 إلى ما قيمته 1268 مليون دولار أمريكي، وتأتي الدول العربية بدون اتحاد المغربي في سنة 2017 بقيمة 749 مليون دولار أمريكي ، وهي نسبة ضعيفة إذا قرنها مع بقية الأقاليم الأخرى وذلك راجع إلى وجود حوافز جمركية بين دول العربية والتي تحد من حرية المبادلات، والى كون السلع المنتجة في الدول العربية متشابهة،بالإضافة إلى قلة تنافسية منتجات الدول العربية في الأسواق الخارجية، أما اوقيانوسيا ودول افريقية فان الصادرات الجزائرية لها لا تشكل سوى نسبة محدودة.

المبحث الثالث: أعمال الشركة الجزائرية لضمان الصادرات 2008-2017

بعدما كانت شركة تأمين وضمان الصادرات CAGEX لا تملك فروع لها عبر ولايات الوطن، تم فتح فرعين لهذه الشركة في وهران وعنابه، وذلك لتسهيل عمليات الضمان للمؤسسات المصدرة، كما أنها تعمل على توجيه المؤسسات المصدرة، والتي تملك إمكانيات هائلة إلى الأسواق الملائمة.

المطلب الأول: رقم أعمال الشركة الجزائرية لضمان الصادرات 2008-2017

لقد تطور رقم أعمال شركة تامين وضمان الصادرات خلال السنوات الأخيرة، وهذا ما يوضحه الجدول الأتي:

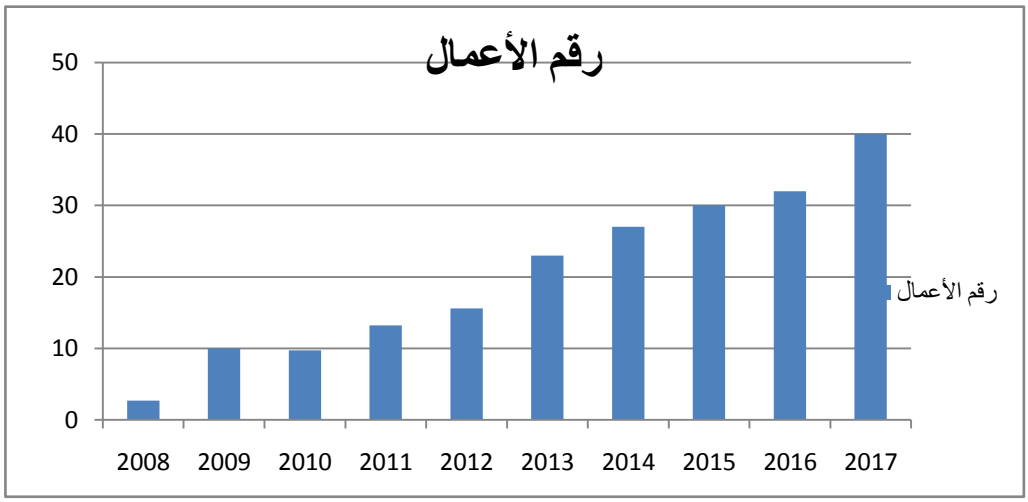
الجدول (3-6): يوضح رقم أعمال الشركة الجزائرية لضمان الصادرات خلال الفترة 2008-2017

الوحدة:مليار دينار

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
رقم الأعمال	2.7	10	9.7	13.2	15.6	23	27	30	32	40

المصدر: وثيقة مقدمة من قبل cagex

الشكل(2-5) يوضح رقم أعمال الشركة لضمان الصادرات



المصدر : من إعداد الطلبة بناء على معطيات الجدول السابق

التحليل :

من خلال الجدول أعلاه يتضح لنا أن رقم أعمال الشركة الجزائرية لضمان الصادرات بلغ سنة 2009 ما يقدر ب 10مليار دينار، مقابل 2.7 مليار دينار 2008سنة ،و هذا بفضل ارتفاع حجم الصادرات خارج المحروقات رغم هامشيتها، وظل رقم أعمالها في الارتفاع إلى أن وصل سنة 2017 إلى 40 مليار دولار.

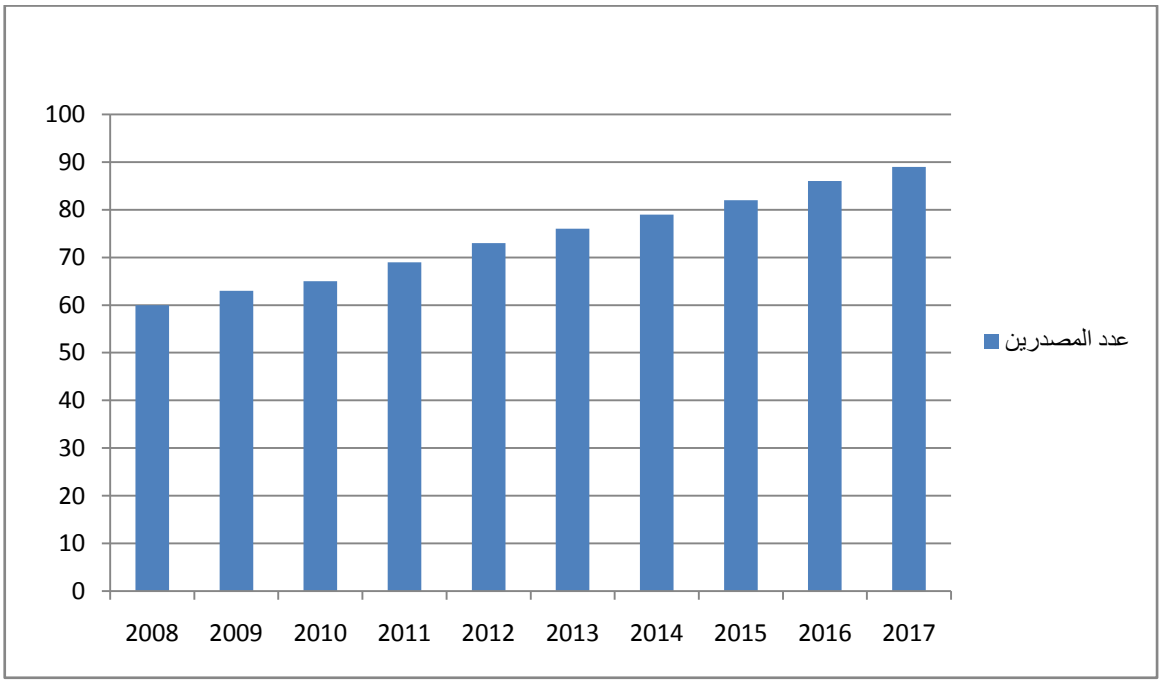
المطلب الثاني: عدد المصدرين المشمولين بعقود تأمين لدى CAGEX 2008-2017

الجدول(3-7): يوضح عدد المصدرين المشمولين بعقود تأمين لدى CAGEX

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
عدد المصدرين	60	63	65	69	73	76	79	82	86	89

المصدر: وثيقة مقدمة من قبل CAGEX

الشكل (2-6) يوضح عدد المصدرين المشمولين بعقود التأمين لدى CAGEX



المصدر : من إعداد الطلبة بناء على معطيات الجدول السابق

التحليل:

من خلال الجدول أعلاه يتضح أن عن عدد المصدرين المشمولين بعقود تأمين لدى CAGEX بلغ 60مصدر سنة 2008، وإستمر عدد المصدرين في الارتفاع إلى أن وصل 89مصدر سنة 2017، ويبقى هذا العدد ضعيف جدا مقارنة بالمؤسسات الدولية الأخرى التي تعمل في نفس المجال، وذلك راجع لوجود العديد من المعوقات التي تحد من تطور نشاطات هذه الشركة .

خلاصة الفصل الثاني:

من خلال هدا الفصل المتعلق بدراسة تحليلية لدور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات في ترقية التجارة الخارجية تبين لنا ما يلي:

– من خلال فترة الدراسة (2008-2017) أن الصادرات خارج المحروقات تبقى ضئيلة لم تتجاوز 3 مليار دولار خلال هذه الفترة.فانخفضت حصيلة الصادرات غير النفطية يؤدي إلى تعطيل المشاريع وذلك لعدم قدرتها على سد حاجة السوق من السلع الاستثمارية إلا عن طريق استيرادها وهذا يعكس علي دور الدولة في سيطرة عي نشاطات الاقتصادية، ففي حالة استثناء الصادرات الغير نفطية من الميزان التجاري سوف نلاحظ انه يعاني من عجز دائم خلال طول الفترة.

_ كما أن تطرقنا إلي التوزيع الجغرافي والسلعي حيث النمو الاقتصادي في الجزائر لا يرتكز على الاستعمال الفعال لقوى الإنتاج وزيادة في إنتاجية العمل، فهو طابع توسعي مكثف، أي انه يعتمد على الزيادة في عوامل الإنتاج واليد العاملة المكثفة.

_ كما تطرقنا أيضا أن السبب في عدم قيام شركة" CAGEX"بتأمين جميع الأخطار أو رقم الأعمال الناتج عن العمليات التصديرية، أو الصادرات غير نفطية بشكل دقيق، يعود لعدم قيام الدولة أو السلطات الجزائرية بفرض إجبارية تأمين الصادرات.

الخـــاتـمـة

خاتمة:

سعت الدولة الجزائرية على اتخاذ عدة إجراءات لدعم وترقية الصادرات خارج المحروقات لجعلها مورد أساسي لتمويل الاقتصاد الوطني رغم صعوبة المهمة بالنظر إلى المنافسة الشرسة التي تشهدها الأسواق العالمية في شتى المنتجات، ويعرض تنويع الاقتصاد الوطني وتحريره من التبعية للمحروقات، اجتهدت الحكومية في تقديم الإعانات والتحفيزات القصوى للمصدرين الجزائريين، أكثر من ذلك فقد فكرت الدولة حتى في تامين تعاملات المصدرين من الأخطار المترتبة عن معاملات التجارية الخارجية عن طريق إنشاء الشركة الجزائرية لتامين الصادرات، لكن تبقي تدخلات هذه الهيئات من الناحية الواقعية جد نسبية مقارنة بالصلاحيات المخولة لها قانونا.

لكن رغم كل هذه المجهودات المبذولة من طرف الدولة إلا انه يبقى مجال التصدير خارج المحروقات جد محصور، إذ لا تتعدد الصادرات الجزائرية خارج المحروقات نسبة 2.8 بالمائة من إجمالي الصادرات الجزائرية والتي يهيمن عليها القطاع وتتمثل أهم المنتجات المصدرة خارج المحروقات في التمور والزيوت وغيرها، أن محدودية العرض أدت إلى استهلاك السوق الوطنية كل ما ينتج محليا، الأمر الذي يشكل عائقا في ترقية العملية.

أولا: اختبار الفرضيات

فيما يتعلق بالفرضيات المقترحة في مقدمة الدراسة فقد تم التوصل إلى الأتي:

1_ اختبار الفرضية الأولى: الفرضية صحية ولقد عرف المشرع الجزائري في المادة 416 من قانون المدني الشركة الجزائرية لضمان الصادرات على أنها عقد بمقتضاه يلتزم شخصان طبيعيان أو اعتباريا ن أو أكثر علي المساهم ة في نشاط مشترك بتقديم حصة من عمل أو مال أو نقد، يهدف أقسام الربح الذي قد ينتج آو تحقيق اقتصادي ذي منفعة مشتركة، كما قد يتحملون الخسائر التي قد تنجر عن ذلك.

وتهدف الشركة إلى مساعدة وتشجيع المصدرين لترقية الصادرات الصادرات الجزائرية غير النفطية.

2_ اختبار الفرضية الثانية: الفرضية صحيحة ورغم شركة "كاجكس"تعمل على تغطية الأخطار التي قد تحدق بالمصدرين ودعم المتعاملين في ترقية الصادرات وتغطية الديون، إلا أن المتعاملين الاقتصاديين لم يكتسبو ا بعد ثقافة التامين على صفقاتهم التجارية الدولية. وتغطي مابين 10 إلى 15 بالمائة من القدرات الموجودة للمصدرين خارج المحروقات.

3_ اختبار الفرضية الثالثة: الفرضية صحيحة وتؤثر الشركة الجزائرية لضمان الصادرات على التجارة الخارجية إلى إحداث تغييرات على مستوى هياكلها الإستراتيجية خاصة الاقتصادية منها، حيت تهدف إلى تحرير تجارتها الخارجية عن طريق توقيعها لاتفاق الشراكة مع الدول الاتحاد الأوروبي، ورغبتها في إنشاء مناطق للتبادل الحر كما

قامت بتجسيد برامج إصلاحات واسعة تهدف من خلالها إلى الانتقال نحو اقتصاد السوق عن طريق خوصصة المؤسسات العمومية وانفتاح على الشراكة الأجنبية مما يعزز ظهور منافسة، كذلك تم تدعيم هذه الإصلاحيات بإصدار جملة من القوانين قصد تشجيع الاستثمار خارج المحروقات وتدعيم الصادرات.

ثانيا: النتائج الدراسة

– ترفع من جدارة المصدر في الحصول على الائتمان مما يؤدي إلى رفع رأس المال.

– ضمان العمليات الموجهة للتصدير لحسابها الخاص ولحساب الدولة.

_ تزيد التجارة الخارجية من قدرة الإنتاجية للدولة عن طريق الإضافة إلى رأس المال الثابت، مما يزيد من القدرة الإنتاج في الفترات اللاحقة

_ محاولة الوقوف أمام العقبات القانونية والميدانية للتصدير في الجزائر.

_ بقاء إعتماد الجزائر علي تصدير منتج واحد وهو النفط، حيث شكلت صادرات هذا الأخير نسبة كبيرة وهائلة من إجمالي الصادرات الجزائرية.

_ تتسم الصادرات غير النفطية بالتركيز السلعي و الجغرافي نتيجة التبعية الاقتصادية لدول الاتحاد الأوربي بصفة خاصة، ويعود ذلك لعدة أسباب تاريخية وجغرافية واقتصادية.

_ تنامي مستمر للصادرات خارج المحروقات من حيث المبالغ المرصودة بالدولار.

_ كل ما زاد عدد مساعدات التي قدمتها الشركة زاد معها معدل عمليات التصدير نحو الخارج وبالتالي زادت نشاطات التجارة الخارجية كون التصدير هو احد أهم أطرافها.

_ التركيز العالي من تعرضها لتقلبات الأسعار العالمية والصدمات الخارجية الأخرى، مما يؤدي ذلك إلى عدم استقرار حصيلة الصادرات والمتأتية بصفة أساسية من إنتاج وتصدير المحروقات وهذا ما يؤثر سلبا على مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كون الجزائر تعتمد على النقد لاستيراد معظم السلع الاستثمارية الضرورية.

ثالثا: التوصيات

_ ضرورة رفع من مستوى تأهيل المؤسسات الإنتاجية الوطنية من حيث الجودة والمنافسة.

_ تفعيل وتنشيط مختلف الهيئات المكلفة بترقية الصادرات المحروقات لتفعيل عملية تنميتها بشكل أكثر فاعلية.

_ العمل على إنشاء مناطق حرة صناعية للتصدير.

_ تشجيع القطاع الخاص.

_ إعطاء عناية أكبر للقطاع الخاص من طرف الدولة لمزيد من التحفيزات الجبائية والإدارية لزيادة العمل الاستثماري وخلق الفوائض الإنتاجية من اجل التصدير وتفعيل دوره في العمل التصديري.

_ تطوير قطاع التجارة الخارجية من خلال تشجيع التبادلات التجارية.

رابعا: أفاق الدراسة

بعد دراستنا الموضوع دور الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات في ترقية تجارة الخارجية نأمل مستقبلا أن تكون هاته الدراسة أعمق وتتناول جوانب أخرى نذكر منها:

- مساهمة جودة المنتوج في ترقية الصادرات غير نفطية في الجزائر.

-كيفية تفعيل آليات تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

أولا: الكتب:

1 -جمال جوي دان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، 2010.

2 -جميل محمد خالد، أساسيات الاقتصاد الدولي، الرمال لنشر والتوزيع ، 2014.

3 -ملوك عثمان، تطور حجم التجارة الخارجية بلجزائر 2001-2016 ، جامعة ادرار، 2016.

ثانيا: الأطروحات الجامعية:

1 -إسماعيل دحماني، دراسة تحليلية قياسية لتأثير الأسعار سعر الصرف على التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، 2007/2006.

2 -جلولي فيصل، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الاورومتوسطية والانظمام إلى منظمة التجارة العالمية، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر،2013/2012.

3 -حمشة عبد الحميد ، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة ، 2012-2013.

4 -شلالي رشيد، تسير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن نيل شهادة ماجستير، جامعة الجزائر، 2011/2010.

5 -فضيل نورة، النظام القانوني للتأمين على القرض في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير قانون الأعمال، جامعة الجزائر كلية الحقوق، 2003-2004.

6 -عشاري أسماء، النظام القانوني لشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات وآثارها على التجارة الخارجية ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير قانون الأعمال، جامعة الجزائر كلية الحقوق ،2015/2014 .

7 -نسيمة ناصر، دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر، مذكرة ماستر في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر.2014.

ثالثا: المجلات:

1 -عبد المجيد قدي، وصاف سعيدي، آليات ضمان الإئتمان وتنمية الصادرات، حالة الجزائر (مجلة العلوم الإنسانية)، جامعة محمد خيضر، بسكرة.

2 -وثيقة مسلمة من طرف شركة كاجكس.

3 -الجريدة الرسمية عدد 36 مؤرخ 22 أغسطس 1990.

4 -الجريدة الرسمية عدد 14 مؤرخة 23 فبراير 1992.

رابعا: المراسيم والقرارات:

1 -الأمر 96-06 المؤرخ 10 جانفي 1996 يتعلق بتأمين القرض عند التصدير.

2 -قانون رقم 03-15 مؤرخ في 29 شعبان عام 1424 موافق 25 اكتوبر 2003 المتضمن الموافقة علي الأمر 03-11 مؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1424 موافق 26 أغسطس2003 متعلق بالنقد والقرض، ج 64 مؤرخة 26 اكتوبر 2003.

خامسا: مواقع الكترونية:

www.cagex.dz, http:// www.cagex.dz/presentation.html. mise a jours 15/04/2018.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة مقدمة لاستكمال نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية
تخصص: مالية وتجارة دولية

دور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات (CAGEX) في ترقية التجارة الخارجية (2017-2008)

من إعداد الطلبة:

- الطاهر غندير
- هناء نايلي
- يمينة فتيتي

إشراف الأستاذ:

د. محمد الطيب بن مير

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الجامعة	الصفة
د . علي العبسي	جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي	رئيسا
د. محمد الطيب بن مير	جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي	مشرفا ومقررا
أ. محمد شوراب	جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي	مناقشا

السنة الجامعية: 2018/2017

بسم الله الرحمن الرحيم

الإهداء

الحمد لله الذي لا يحمد أحد سواه، الحمد لله الذي مهد لنا طريق النجاح نهدي هذا العمل المتواضع:

إلى من قال فيهما الرحمان" ولا تقل لهما أف ولا تنهرهما وقل لهما قولا كريما"

إلى من أندى من قطرات الندى وأصفى من ماء الدجى*إلى المثل العالي والقدرة الصارخة رمز الإرادة المتجددة*إلى من كانت قدوة نقتا دو بها*إلى من كل دعاتهم سر نجاحنا إليكم يا أمهاتنا الغاليات.

إلى من استمد منهم قوتنا واستمرارنا*إلي من لبسني ثوب مكارم والأخلاق والأدب*إلى أشخاص يعتز قلبنا إليكم أباهتنا الأعزاء.

إلى أصدقاء الدرب في مشوار الدراسة ومن ساعدنا في انجاز المذكرة إلى كل من هو في ذاكرتنا وليسو في مذكرتنا بل هو في قلنا ونسيهم قلمنا.

الطاهر، هناء، يمينة