



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 متطلبات شهادة الماستر أكاديمي  
ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
الشعبة علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية

بغـوان:

## أليات تشجيع وترقية الصادرات

### خارج قطاع المحروقات

دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

تحت اشراف الدكتور

بقاط حنان  
غانية نذير

إعداد الطلبة:

- العابد حسام الدين  
- معمير نور الدين

لجنة المناقشة:

الصفة	الجامعة	الرتبة العلمية	أعضاء اللجنة
رئيسا	جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي	أستاذ محاضر	طير عبد الحق
مشرفا ومقررا	جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي	أستاذ محاضر	بقاط حنان
مشرفا مساعدا	جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي	أستاذ	غانية نذير
مناقشا	جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي	أستاذ محاضر	صالحي ناجية

السنة الجامعية: 2022/2021





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 متطلبات شهادة الماستر أكاديمي  
ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
الشعبة علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية

بـعـنـوان:

## آليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

تحت إشراف الدكتور

بقاط حنان  
غانية نذير

إعداد الطلبة:

- العابد حسام الدين  
- معمير نور الدين

لجنة المناقشة:

الصفة	الجامعة	الرتبة العلمية	أعضاء اللجنة
رئيسا	جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي	أستاذ محاضر	طير عبد الحق
مشرفا ومقررا	جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي	أستاذ محاضر	بقاط حنان
مشرفا مساعدا	جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي	أستاذ	غانية نذير
مناقشا	جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي	أستاذ محاضر	صالحي ناجية

السنة الجامعية: 2022/2021



# شكر و عرفان

بعد أن من الله علينا بإنجاز هذا العمل، فإننا نتوجه إليه الله سبحانه وتعالى أولاً وأخيراً بجميع ألوان الحمد والشكر على فضله وكرمه الذي غمرنا به فوقتنا إلى ما نحن فيه راجين منه دوام نعمه وكرمه، وانطلاقاً من قوله صلى الله عليه وسلم: "من لا يشكر الناس لا يشكر الله"، فإننا نتقدم بالشكر والتقدير والعرفان إلى الأستاذان المشرفان "**الدكتورة بقاط حنان، والدكتور غانية نذير**"، على إشرافهما على هذه المذكرة وعلى الجهد الكبير الذي بذلاه معنا، وعلى نصائحهما القيمة التي مهدت لنا الطريق لإتمام هذه الدراسة، فلهما منا فائق التقدير والاحترام، كما نتوجه في هذا المقام بالشكر الخاص لأساتذتنا الذين رافقونا طيلة المشوار الدراسي ولم يخلوا في تقديم يد العون لنا .

وندين بالشكر أيضاً إلى كل الذين ساعدونا من خلال تقديم جميع التسهيلات ومختلف التوضيحات والمعلومات المقدمة من طرفهم لإنجاز هذا البحث .

وفي الختام نشكر كل من ساعدنا وساهم في هذا العمل سواء من قريب أو بعيد حتى ولو بكلمة طيبة أو ابتسامة عطرة.

**حسام الدين، نور الدين**

## إهداء

أهدي هذا العمل إلى من قال فيهما

"واخفض لهما جناح الذل من الرحمة وقل رب ارحمهما كما ربياني صغيرا" سورة

الإسراء الآية 24.

إلى الوالدين الكريمين حفظهما الله وأطال في عمرهما،

إلى الإخوة والأخوات، إلى كل الأهل والأقارب،

إلى جميع الأصدقاء،

إلى كل من عرفته من قريب أو بعيد،

إلى من رفعوا رايات العلم والتعليم

أساتذتي الأفاضل،

إلى كل من سقط سهوا من قلبي ولم يسقط من قلبي.

حسام الدين

## إهداء

إلى من يعجز اللسان عن شكرها وتخضع آيات الرحمن إلى ذكرها إلى

من فتحت عيني على وجهها أُمي الغالية.

إلى من تحدى الصعاب ليوصلني إلى بر الأمان

إلى الذي أعجز عن وصفه بكل الصور بكل الكلمات والحروف فيكفيني

أنك أبي العزيز.

إلى من يسعدن لسعادتي أقاسمهن روعي وكياني أخواتي العزيزات،

إخوتي الأعزاء.

زملائي في كلية العلوم الاقتصادية

زملائي في إتمام هذه المذكرة

زملائي وأصدقائي من قريب وبعيد

نور الدين

## الملخص:

يُندرج موضوع تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر ضمن فكرة أكبر تتمثل في تطوير الاقتصاد الوطني، وإعادة إعطائه تصورا جديدا من اقتصاد يعتمد على الربيع النفطي إلى اقتصاد متنوع موجه إلى التصدير، ومن أجل تشجيع الصادرات خارج المحروقات سن المشرع الجزائري ترسانة من القوانين أعاد من خلالها تأطير عملية التصدير، بدأ من الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها المعدل والمتمم بالقانون 15-15 الذي فرض رخص الاستيراد والتصدير والمراسيم التابعة له، إلى النظام 01-07 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة، بالإضافة إلى تعديل القوانين المنظمة للبنوك، الجمارك، الضرائب، النقل، التأمين، التحكيم التجاري الدولي ... إلخ، هذا من جهة.

ومن جهة أخرى أنشأ المشرع الجزائري مؤسسات جديدة أوكل لها مهمة النهوض بالصادرات الجزائرية أهمها: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الشركة الجزائرية لضمان الصادرات، الصندوق الخاص لترقية الصادرات، وهذا من أجل مساعدة المؤسسات المصدرة على تطوير منتوجاتها واقتحام الأسواق الأجنبية، ولتسهيل ذلك قامت الدولة الجزائرية بالاندماج في التكتلات الإقليمية والدولية. **الكلمات المفتاحية:** تشجيع الصادرات خارج المحروقات، التجارة الخارجية، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الجزائر.

## Abstract:

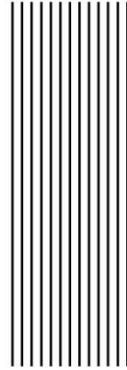
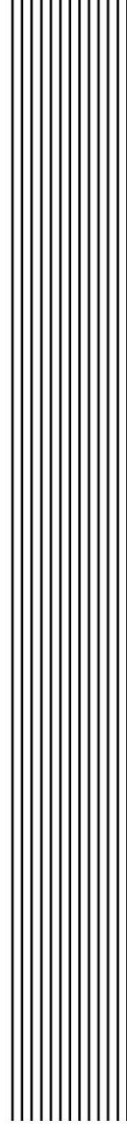
The promotion of Algerian non-oil export is part of a wider concept of developing the national economy and gives it a new vision ;from an economy dependent on oil revenues to a diversified economy and export-oriented, to promote the Algerian non-oil export, first the Algerian legislature initiated an arsenal of laws that re-framing the export process. Starting with the 03-04 decree in general rules for imports and export of goods; as amended and supplemented by law 15-15, which imposed import and export licenses, Then the 07-01 regulation in common rules for transactions with foreign currency accounts, and finely the Algerian legislature changed laws governing the following fields: banks, customs, taxes, transport, insurance, international commerce arbitration ... etc.

On the other hand the Algerian legislature has created new institutions for the promotion task of Algerian export, namely: the National agency for the promotion of foreign trade, the Algerian company of insurance and export guarantee, Special fund for the promotion of export; in order to help exporting companies to develop their products and penetrate the foreign markets. To facilitate this, the Algerian state participated in the international institutions of trade and integrated in regional and international economic areas.

At the regional level, it was the revival of the Arab Maghreb Union, Algeria also joined the Greater Arab Free Trade Area, the African Union and the Islamic Development Conference. Internationally, Algeria signed a partnership agreement with the European Union and has recently revived the process of joining the World Trade Organization.

**Keywords:** Promotion of exports outside hydrocarbons, foreign trade, National Agency for the Promotion of Foreign Trade, Algeria.

# فهرس المحتويات



## فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	الشكر
	إهداء
	فهرس المحتويات
	قائمة الجداول
	قائمة الأشكال
أ - د	مقدمة
<b>الفصل الأول: الإطار النظري للصادرات خارج قطاع المحروقات</b>	
6	<b>تمهيد:</b>
7	المبحث الأول: الصادرات مفاهيم واستراتيجيات
7	المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته وطرقه
15	المطلب الثاني: أنواع ومؤشرات الصادرات
18	المطلب الثالث: إستراتيجية التصدير والظروف المحيطة به
22	المطلب الرابع: إجراءات ترقية الصادرات
25	المطلب الخامس: آليات تشجيع وترقية الصادرات
28	المبحث الثاني: دراسات سابقة حول الموضوع الدراسة
28	المطلب الأول: دراسات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات
35	المطلب الثاني: دراسات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX"
38	خلاصة الفصل الأول:
<b>الفصل الثاني: واقع ترقية الصادرات في الجزائر خارج قطاع المحروقات</b>	
40	<b>تمهيد:</b>
41	المبحث الأول: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر
41	المطلب الأول: واقع الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات
49	المطلب الثاني: التوجهات المستقبلية لترقية وتنوع الصادرات الجزائرية وفرص الطاقات المتجددة
52	المطلب الثالث: العراقيل التي تواجه عملية التصدير في الجزائر وأهم الحلول الممكنة
56	المبحث الثاني: تقديم الوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX
56	المطلب الأول: نشأة الوكالة

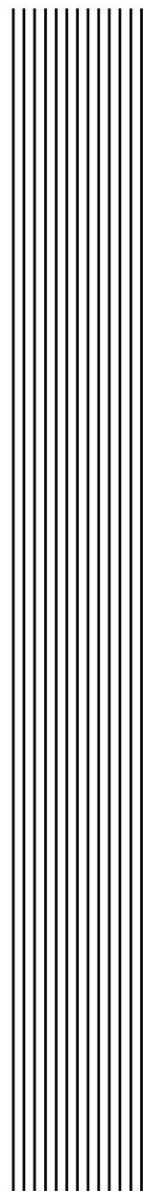
57	المطلب الثاني: مهام وأهداف الوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX
59	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX
62	المبحث الثالث: دور الوكالة في ترقية الصادرات خارج المحروقات
62	المطلب الأول: تنظيم المعلومات داخل الوكالة
64	المطلب الثاني: مشاريع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية
67	المطلب الثالث: إنجازات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية
69	خلاصة الفصل:
71	خاتمة:
74	قائمة المراجع:

## قائمة الجداول

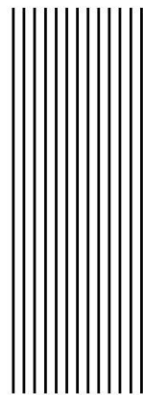
الصفحة	العنوان	الرقم
41	تطور حجم الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2010-2018	01
42	تطور صادرات الجزائر حصص نسبية خلال الفترة (2019-2020)	02
44	تطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات حسب وحدات الاستخدام خلال الفترة 2019-2020	03
45	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية حسب المناطق خلال الفترة 2010-2019	04
47	توزيع الصادرات الجزائرية في الدول المجاورة ودول الساحل خلال الفترة 2019-2020	05
48	يوضح المنتجات الجزائرية التي يتم تصديرها لكل من الدول المجاورة ودول الساحل خلال سنة 2017	06
49	نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى غاية نهاية 2021	07
50	الجدول رقم (06): تطور الناتج المحلي الخام خارج المحروقات في فترة 2017-2021	08
52	مراحل برنامج الطاقة المتجددة	09

## قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
14	التصدير المباشر	01
15	التصدير الغير المباشر	02
43	تطور قيم هذه المنتجات خلال فترة 2019-2020.	03
44	منحنى بياني لنسبة المنتجات الرئيسية التي صدرتها الجزائر سنتي 2019-2020.	04
46	منحنى بياني يوضح الفرق بين الصادرات الجزائرية نحو الاتحاد الأوروبي والدول الافريقية خلال فترة 2010-2019.	05
48	مخطط أعمدة يوضح الصادرات الجزائرية نحو كل من تونس والمغرب وليبيا ودول الساحل خلال فترة 2019-2020.	06
59	الهيكل التنظيمي للوكالة	07



# مقدمة



في ظل السوق الدولية المتسمة بالافتح وقوة التنافس من خلال نشاط التبادل التجاري بينها، تجد كل دولة مهمة بتطوير اقتصادها من خلال إدخال أكبر قدر ممكن من العملات الصعبة من خلال تطوير الصادرات بهذا المعنى اعتبرت الصادرات قاطرة للتنمية الشاملة وعامل من عوامل ازدهار البلدان، لذا عملت مختلف البلدان على تطوير نشاط الصادرات من خلال سلسلة من الإجراءات والتدابير لهدف تنشيط وتطوير اقتصاداتها.

وكذا تصريف الفوائض من الانتاج المحلي، لكن تبقى الدولة تعتمد في صادراتها على المادة الأولية التي تتوفر عليها، وهذا ما سيكون له تداعيات سلبية على استنزاف مواردها الطبيعية الغير قابلة للتجديد، وعلى الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي، لذا توجهت الجزائر إلى تبني آليات وسياسات من أجل تنويع صادراتها تقوم على مجموعة من الاجراءات والوسائل التي تهدف إلى تمكين صادراتها من اختراق الأسواق الدولية.

ورغم الوضعية الصعبة التي كانت تعيشها الجزائر في فترة التسعينات، فقد تم اتخاذ بعض الإجراءات الهامة من أجل دعم الصادرات خارج المحروقات ومن بينها: استحداث مؤسسات تعنى بتشجيع الصادرات على غرار الديوان الوطني لترقية الصادرات PROMEX الذي تم تأسيسه سنة 1994، بالإضافة إلى الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX التي تم تأسيسها سنة 1996، والتي خلفت في هذا المجال العمل التي كانت تقوم به الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين في بداية التسعينات، بالإضافة إلى الصندوق الخاص بترقية الصادرات FSPE الذي أنشأ سنة 1996.

وضمن الواقع المشار إليه تمحورت إشكالية بحثنا حول التساؤل التالي:

• واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟ وما دور الوكالة الوطنية للتجارة

الخارجية ALGEX في ترقية وتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟

وللإجابة على هذه الإشكالية يتبادر إلى أذهاننا التساؤلات التالية:

1- ما هي أهم الآليات والوسائل التي تقوم عليها سياسة تنويع الصادرات في الجزائر؟

2- ما هو الإطار التحفيزي لتشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟

3- ما هي أهم المؤسسات الداعمة للنشاط التصديري خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟

**ثانيا- فرضية الدراسة:**

- احتلت قضية الصادرات مكانا مهماً في الفكر المرتبط بالتنمية الاقتصادية، حيث إن التنوع في الصادرات يعتبر الحل الناجع لعدم الوقوع في أزمات انخفاض أسعار المحروقات عالمياً.

- تقوم استراتيجية تشجيع الصادرات على مجموعة من الحوافز والوسائل والأسس الخاصة، حيث يؤدي عدم الاهتمام بها مجتمعة إلى التأثير غير الإيجابي في فعالية ونجاح هذه الاستراتيجية.

- تعتبر الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX"، والصندوق الخاص لترقية الصادرات "FSPE" من أهم المؤسسات التي تعمل على تشجيع التصدير خارج المحروقات.

**ثالثا- أهمية الدراسة:**

إن موضوع ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات من الموضوعات المهمة المرتبطة بتنشيط دور القطاعات الاقتصادية في تحقيق مستويات مقبولة من النمو الاقتصادي، وهذا من أجل التخفيف من سيطرة القطاع النفطي لتقادي تقلبات أسعار النفط، وذلك بإعطاء الأولوية للقطاعات غير النفطية، ولاسيما ذات القدرة التنافسية المرتفعة للتوجه التصديري، مما يساهم في التحول التدريجي من اقتصاد أحادي المورد إلى اقتصاد متعدد الموارد.

**رابعا- أهداف الدراسة:**

تهدف هذه الدراسة إلى التنقيب عن أهم الجهود والفرص المتاحة أمام تنمية الصادرات خارج المحروقات في الأسواق الدولية لعلها تخلص الاقتصاد الجزائري من التبعية المزمرة لقطاع المحروقات وتسمح بتأسيس اقتصاد جديد قوامه التنوع والتكامل بين مختلف قطاعاتها، وإبراز أهم الاستراتيجيات التي اتبعتها الجزائر من أجل البحث عن توازن نسبي بين الصادرات النفطية، والصادرات غير نفطية على المدى البعيد.

## خامسا- أسباب اختيار الموضوع:

- ترجع أسباب اختيارنا لدراسة هذا الموضوع عدة أسباب منها:
- محاولة إبراز التحديات التي تواجه الاقتصاد الجزائري، خاصة في خلق اقتصاد حقيقي مصدر بعيد عن الارتباط بالمحروقات في ظل التطورات العالمية.
  - محاولة تقديم محاور إصلاح للاقتصاد الجزائري، لتحقيق الإقلاع الاقتصادي خارج المحروقات للحاق بمستوي الاقتصاديات المصدرة.
  - الرغبة والميول الشخصي في تناول وبحث هذا النوع من المواضيع.
  - الأهمية التي يكتسبها الموضوع، من خلال الاهتمام المتزايد من قبل متخذي القرار بضرورة ترقية وتشجيع الصادرات خارج المحروقات.
  - إضافة مرجع نفيد به زملائنا وكل من لهم الرغبة في الاطلاع على هذا الموضوع.
- سادسا- منهج الدراسة:

للإجابة على إشكالية بحثنا وإثبات صحة فرضياتنا تمت الدراسة بالاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، نظرا لكونه يتماشى مع هذه الدراسة من خلال تحليل مجموعة من الجداول والبيانات الواردة فيها، بما يساعد على تكوين نتائج دقيقة تسمح ببناء قاعدة متينة للانطلاق في البحث عن الحلول، والعلاجات المناسبة للتحويل من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد مصدر، بالإضافة إلى ذلك استعملنا المنهج التاريخي في سرد الجوانب المتعلقة بالاقتصاد الجزائري، كما استعملنا منهج دراسة الحالة من خلال الإشارة إلى حالة الاقتصاد الجزائري على وجه الخصوص.

## ثامنا- تقسيمات الدراسة:

تتضمن الدراسة مقدمة عامة متبوعة فصلين وتنتهي بخاتمة،

**الفصل الأول** جاء تحت عنوان تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، ولقد تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث، حيث تناول المبحث الأول نظريات أدبية حول تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، أما المبحث الثاني تطرقنا فيه إلى السياسة الجزائرية

وإجراءاتها المتبعة في تنمية القطاع التصديري، والتسهيلات والحوافز الممنوحة لترقية الصادرات، والهيئات المستحدثة لترقية الصادرات خارج المحروقات، أما المبحث الثالث فكان مخصصا لدراسة حالات سابقة حول موضوع الدراسة.

أما الفصل الثاني فقد تطرقنا فيه إلى واقع ترقية الصادرات في الجزائر خارج قطاع المحروقات، والمبحث الثاني تناولنا فيه دراسة تحليلية للوكالة الوطنية لترقية الصادرات .ALGEX

وفي الأخير كانت هناك خاتمة تعتبر كخلاصة لهذا البحث، كما تمّ في ذلك تقديم مجموعة من النتائج المتوصل إليها، وتقديم مجموعة من التوصيات المقترحة العمل بها، والتي رأينا بأنها ضرورية، ويمكن أن تخدم وتعمل على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في المجال، وذلك لطرح مجموعة مواضيع آفاق البحث في هذا المجال مستقبلا.

# الفصل الأول

١

الإطار النظري للصادرات خارج قطاع المحروقات



**تمهيد:**

أصبح التصدير يلعب دورا مهما لأي دولة لمواكبة هذه المستجدات، فكلما زادت صادرات هذه الدول على حساب وارداتها ساهم ذلك في زيادة دفع معدلات النمو عندها، والتنوع في مصدر الدخل، وتطوير الاقتصاد الوطني، واللاحق به بمستوى الاقتصاديات الناشئة على ضوء التجارب الناجحة التي تبنت تشجيع الصادرات من أجل دفع النمو الاقتصادي على نحو أسرع، مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات أو السياسات الأخرى.

حيث كلما زادت صادرات هذه الدول على حساب وارداتها ساهم ذلك في زيادة دفع معدلات النمو عندها، والتنوع في مصدر الدخل، وتطوير الاقتصاد الوطني، واللاحق به بمستوى الاقتصاديات الناشئة على ضوء التجارب الناجحة التي تبنت تشجيع الصادرات من أجل دفع النمو الاقتصادي على نحو أسرع، مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات أو السياسات الأخرى.

من هذا المنطلق ومن خلال الطرح السابق نلاحظ العلاقة الوثيقة الموجودة بين هذه المفاهيم، وهذا ما سنحاول توضيحه أكثر في هذا الفصل وذلك من خلال المباحث التالية:

**المبحث الأول: الصادرات مفاهيم واستراتيجيات**

**المبحث الثاني: دراسات سابقة حول الموضوع الدراسة**

## المبحث الأول: الصادرات مفاهيم واستراتيجيات

تناول الفكر الاقتصادي العديد من الآراء والأفكار، التي أولت نشاط التصدير أهمية خاصة واعتبرته من بين أهم مقومات وأسس النمو، من خلال تحفيز الطلب وتشجيع الادخار وتراكم رأس المال، لأن الصادرات هي سلع وخدمات وأصول رأسمالية تباع إلى دول أجنبية تزيد من موارد النقل الأجنبي المهمة لعملية التنمية، وهي بهذا الشكل تعد مصدرا تمويليا مهما لأي بلد، وبالمفهوم الكينزي تمثل الصادرات حقنا في الدورة الاقتصادية<sup>1</sup>، وتغييراتها الإيجابية تجر زيادة في الدخل الوطني والعمالة، كما أنها ثمن للحصول على الواردات الضرورية للنشاط الاقتصادي.

وللإمام أكثر بموضوع الصادرات، اشتمل هذا المبحث على المفاهيم الأساسية المرتبطة بها، بدءا من مفهوم التصدير وأهميته، أنواع الصادرات ومؤشراتها وصولا إلى إستراتيجية واتجاهات سياسة التصدير.

### المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته وطرقه

#### أولا- مفهوم التصدير:

تعددت الصيغ المختلفة لتحديد مفهوم التصدير لذا سيتم التطرق من خلال هذا المطلب إلى ذكر بعضها منها وصولا إلى استخلاص مفهوم شامل.

يعرف الاقتصادي عبد المهدي عادل أن التصدير:

- "عملية تقوم على بيع وإرسال سلع وخدمات وطنية إلى الخارج"<sup>2</sup>.
- ويعرف فؤاد مصطفى محمود التصدير بأنه: "بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز تسويقها، أو بتعبير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة فائضا من إنتاجها إلى السوق آخر تمثل نفس السلعة جزء من احتياجاتها"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Samir HADDAD, *practical studies in business English and letter writing*, third edition, Jordan book centre, 1995, P139.

<sup>2</sup> عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون، بيروت، لبنان، 1980، ص 140.

<sup>3</sup> مصطفى محمود فؤاد، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، الطبعة الثالثة، القاهرة، 1993، ص 235.

• أما حسب الموسوعة الاقتصادية، فمفهوم التصدير هو: "تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود، ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلّة".

وفي ذات السياق، يمكن تقديم مفهوم للتصدير على المستويات التالية<sup>1</sup>:

• **على مستوى المؤسسة:** "هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية".

• **على المستوى الوطني:** "هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية".

• **على المستوى الدولي:** "التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول، يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية، والتحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما".

من خلال جملة هذه التعاريف يتضح أن التصدير تعبير عام، فهو لا يقتصر على بيع السلع والمنتجات ذات المنتج المحلي سواء كانت مواد أولية أو سلع وسيطة أو نهائية وخدمات إلى دول العالم، فتعبير التصدير لا يقتصر على تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة أو الدولة إلى الأعوان الخارجية أو إلى الدول التي تعاني نقصا في الإنتاج، وإنما يمتد ويتناول تصدير رؤوس الأموال.

هذا التصدير يتمثل في انتقال رؤوس الأموال العائدة إلى الاحتكارات المالية العالمية من بلد إلى آخر، قصد زيادة أرباح هذه الاحتكارات وتعزيز مراكزها الاقتصادية، والسياسية في الأسواق وتوسيع مجالات الاستثمار الرأسمالي، ويتم بعدة طرق منها إصدار أو شراء أوراق

<sup>1</sup> إبراهيم بلقلة، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر -، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2008-2009، ص 88.

تجارية أو التزامات أو أسهم أجنبية، منح قروض لتمويل مؤسسات تابعة في الخارج، ليتعدى ذلك إلى التصدير العمالة وما يحملونه من ثروات فكرية ومادية.

ولعل أفضل تعريف لمعنى التصدير هو ذلك الذي قدمه الدكتور فريد النجار، إذ جاء فيه أن: "التصدير يعني قدرة الدولة ومؤسساتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية، ومعلوماتية ومالية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى، بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو وانتشار وفرص عمل، والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيات جديدة وغيرها"<sup>1</sup>.

### ثانياً - أهمية التصدير:

تشير أدبيات الداعين إلى تبني قيادة التجارة الخارجية للنمو الاقتصادي، إلى أن الصادرات وسياسات التصدير على وجه الخصوص تلعب دوراً رئيساً في عملية النمو، من خلال تحفيز الطلب وتشجيع الادخار وتراكم رأس المال، كما أن إستراتيجية قيادة الصادرات تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتخلق فرص عمل وتحسن توزيع الدخل، بالإضافة إلى ترافق النمو الأعلى للصادرات نمو أعلى للدخل<sup>2</sup>.

كما يمدنا التاريخ الاقتصادي بكثير من الآراء والمواضيع التي أولت نشاط التصدير اهتماماً متزايداً عبر الزمن، لقد كانت التجارة أساس التنمية الاقتصادية عند التجار، بل اعتبرت العمود الأساسي في التنمية الاقتصادية، فمن شأنها أن تعمل على جلب الموارد الأولية إلى البلد، وهكذا تزدهر الصناعة وتقل البطالة، وفي هذا المجال كانوا يشجعون على تطوير العمالة الوطنية<sup>3</sup>.

ومن بين الاقتصاديين الذين كانت نظرياتهم موجهة نحو أثر النمو في الصادرات على اقتصاديات مختلف الدول؛ حاول الاقتصادي الكندي هارولد انس (INNIS) مفكراً مالياً من خلال نظريته "السلعة الرئيسية" للنمو، بتعاظم صادرات القمح الكندي بين عام

<sup>1</sup> فريد النجار، تسويق الصادرات العربية، دار قباء، القاهرة، 2002، ص 15.

<sup>2</sup> علي توفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية: قبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية، للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات العربية وتطورات ما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 و 20 ديسمبر 2009، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 47، جانفي 2010، بيروت، لبنان، ص 21-22.

<sup>3</sup> إسماعيل شعباني، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومة، الجزائر، 1997، ص 57.

1911/1901، والتقدم التقني والتصنيع اللذين أحرزتهما كندا بعد ذلك أن يثبت بأن: "الصادرات العارمة كانت العامل العرضي ولو أن السلعة الرئيسية نفسها -القمح- لم تتطلب إلا القليل من التصنيع ...، قبل التصدير، والتوسع السريع في طلب القمح ... سبب تدفقا للأيدي العاملة ...، كما أدى إلى تدفق رأس المال وزيادة في تكوينه، وتوسعا في المحصول وزيادة في إنتاجية القطاعات غير الزراعية ... والإبداعات المستحدثة وما شابهها ... وزيادة الادخار المحلي مما أدى إلى عملية التصنيع المتواصلة، وزيادة في دخل الفرد الواحد<sup>1</sup>. وتبرز بذلك أهمية التصدير من كونه يلعب أدوار متعددة في مجال النمو والتنمية من خلال الآتي:

**1- خلق فرص عمل جديدة:** للتصدير أهمية كبرى في اقتصاديات مختلف الدول، ووسيلة فعالة في خلق فرص عمل جديدة، والنظريات الاقتصادية في عمومها تقترح بأن الصادرات تستخدم وبشدة عوامل الإنتاج بوفرة كبيرة وفي الاقتصاد الوافر بالقوة العاملة، لان زيادة الصادرات تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع المحلية والخدمات، تمكن هذه الأخيرة من النمو إلى أقصى كفايتها الإنتاجية، مما يؤدي إلى توظيف عدد كبير من العمال وبالتالي التقليل من نسبة البطالة، إن تحول الطلب الخارجي إلى السلع المنتجة محليا يعمل على إنتاج هذه السلع وبالتالي زيادة فرص الاستثمار المربح والذي يؤدي بدوره إلى ارتفاع حجم العمالة.

ويؤكد الدور الهام الذي يمكن أن تلعبه الصادرات في توفير فرص العمل، أن كل مليار دولار من الصادرات يضيف نحو 270 ألف فرصة عمل جديدة، وقد استطاعت دول مثل: كوريا وتايوان والصين من خلال نشاط التصدير تحقيق نمو سريع في العمالة حتى وصلت إلى حد التشغيل الكامل، وأصبحت هذه الدول لا تواجه في الواقع مشاكل في البطالة، وتفرغت تماما لإعادة تأهيل قوة العمل بها لأنشطة أكثر إنتاجية وكفاءة<sup>2</sup>.

1 افيريت هاجن، اقتصاديات التنمية، ترجمة جورج خوري، مركز الكتب الأردني، 1988، ص 224.  
2 رضوان عبد الحميد، سياسيات تنمية الصادرات، وزارة التجارة الخارجية للإمارات العربية المتحدة، العدد الأول من سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، إدارة التحليل والمعلومات التجارية، 2009، ص 81.

2- إصلاح العجز في ميزان المدفوعات: تلعب الصادرات دورا مباشرا في معالجة الخلل في الميزان التجاري، وبالتالي ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي، مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف<sup>1</sup>.

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

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

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

إن العلاقة بين التوجه التصديري للسياسية الاقتصادية وجذب استثمارات محلية وأجنبية جديدة لا تتحقق إلا بعد فترة زمنية طويلة، يتأكد المستثمر الأجنبي أو المحلي من استمرار التوجه التصديري من سنة بعد أخرى، وعندما تستقر قناعة المستثمر بأن السياسة

<sup>1</sup> موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية، إستراتيجية تنمية الصادرات، منشور على الموقع: أطلع عليه بتاريخ: 2012/12/11 <http://www.tradeegypt.com/infoBank/uploads/Export%20Strategy.pdf>

الاقتصادية توجهت بلا رجعة للتصدير، وقتها فقط سوف تؤدي السياسة الاقتصادية التصديرية ثمارها في دعم التصدير وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، ويكون هذا بمثابة خلق حلقة مفرغة حميدة بين الاستثمارات والصادرات، تأتي بالمزيد من الصادرات مما يقوي من التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية.



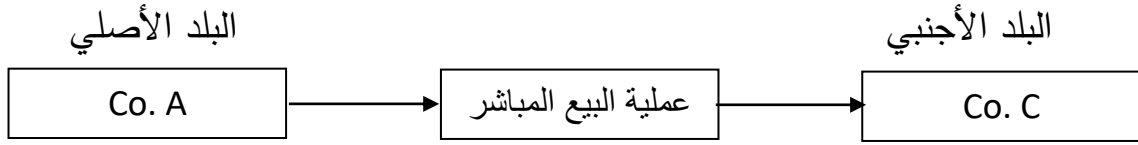
### ثالثا: طرق التصدير:

يعد التصدير من بين أبسط أشكال الدخول للأسواق الخارجية، لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع الأشكال الأخرى، كالأستثمار الأجنبي المباشر والتحالفات الإستراتيجية... الخ. وعلى العموم قد يكون التصدير نشاطا سلبيا أو قد يكون نشاطا إيجابيا، فالنشاط السلبي للتصدير يعني أن المؤسسة قد تباع للخارج دون تخطيط مسبق، أو إنما تنظر إلى الأسواق الخارجية كوسيلة للتخلص من فائض المنتجات، أما النشاط الإيجابي يعني أن المؤسسة تقرر الالتزام بالبحث عن فرص تسويقية في الخارج. ويوجد في التصدير أسلوب التصدير المباشر **Direct Export**، والتصدير الغير مباشر **Indirect Export**.

**1- التصدير المباشر Direct Export:** "يتطلب التصدير المباشر وجود صلة مباشرة بين المؤسسة المنتجة والمصدرة في نفس الوقت، (الطرف البائع) والمؤسسة المستفيدة (الطرف

المشتري) خارج البلد الأصلي للمؤسسة المصدرة<sup>1</sup> دون الاستعانة بخدمات الوسيط، وهذه العملية تتضح في الشكل التالي:

### الشكل رقم (01): التصدير المباشر



المصدر: سعد غالب ياسين، مرجع سابق، ص 38.

كما يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة وخبرة المؤسسة بالأسواق الدولية، ويتم بإحدى السبل التالية<sup>2</sup>:

- إنشاء قسم التصدير للأسواق الخارجية: وهذا يتطلب من المؤسسة إنشاء قسم التصدير ليقوم بكافة مهام التصدير.
- إنشاء فروع في الأسواق الخارجية: حيث تقوم المؤسسة بإنشاء فروع في السوق الأجنبي يتولى مهام التصدير والتوزيع في ذلك السوق، وهذا ما يسمح للمؤسسة بتحقيق رقابة على نشاطاتها في السوق الخارجية.
- إرسال مندوبي بيع للخارج: حيث يتولون عملية البحث عن العملاء في الأسواق الأجنبية، وذلك للتفاوض معهم بشأن عقد صفقات البيع.

### 2- التصدير الغير مباشر Indirect Export

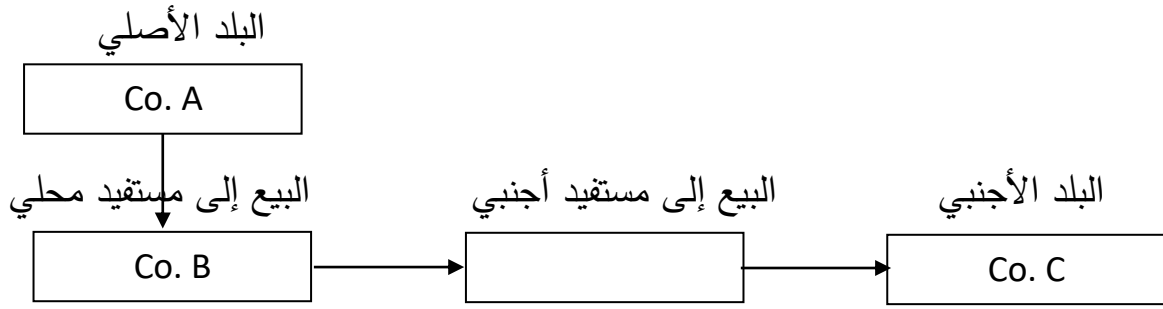
يعد التصدير الغير مباشر الطريقة الأكثر شيوعا في اقتحام الأسواق الخارجية، ويقصد به ذلك "النشاط الذي يترتب على قيام مؤسسة ما ببيع منتجاتها إلى مستفيد محلي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج سواء كان المنتج بشكله الأصلي أو بشكله المعدل"<sup>3</sup>، والشكل التالي يوضح ذلك:

<sup>1</sup> سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2002، ص 38.

<sup>2</sup> محمد جاسم، التجارة الدولية، دار الزهران، عمان، 2003، ص 78.

<sup>3</sup> سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2002، ص 38-39.

الشكل رقم (02): التصدير الغير المباشر



المصدر: سعد غالب ياسين، مرجع سابق، ص 39.

يطبق هذا النوع من التصدير عادة المؤسسات حديثة العهد بالتصدير إلى الأسواق الخارجية، وذلك لأنها تتضمن أقل استثماراً وأقل مخاطرة، وهذا النوع لا يكلف المؤسسة أي تعيين لأيدي عاملة في الخارج، فالوسط التجاري لديه معرفة كافية بأحوال السوق الأجنبي وطريقة التعامل في الأسواق الأجنبية المستهدفة خارجياً<sup>1</sup>.

كما يتم أيضاً عن طريق وكلاء التوزيع وشركات متعددة الجنسية وفروعها والمشروعات المشتركة، وعمليات البناء والتشغيل وغيرها من صيغ إدارة الأعمال الدولية<sup>2</sup>، وقد يأخذ التصدير غير المباشر أشكالاً أكثر تعقيداً وتشابكاً عن الصور البسيطة التي تم عرضها في الشكل أعلاه.

المطلب الثاني: أنواع ومؤشرات الصادرات

أولاً: أنواع الصادرات:

يمكن تقسيم الصادرات إلى عدة أنواع رئيسية وهي صادرات منظورة (VISIBLES) وصادرات غير منظورة (INVISIBLES)، وذلك على أساس معيار كونها مرئية وغير مرئية عند خروجها من البلد المنتج، وصادرات مؤقتة وأخرى نهائية وذلك على أساس بقائها بصفة مؤقتة خارج البلد المنتج لها أو بصفة دائمة<sup>3</sup>، ويمكن شرحها بإيجاز على النحو التالي:

<sup>1</sup> محمد جاسم، التجارة الدولية، دار الزهران، عمان، 2003، ص 77.

<sup>2</sup> فريد النجار، تسويق الصادرات العربية، دار قباء، القاهرة، 2002، ص 15.

<sup>3</sup> قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر-مع أخذ الفترة الممتدة من 1978-2006، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007-2008، ص 13.

**1- الصادرات المنظورة:** "والتي تضم صادرات السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية، مثل: القمح، السيارات...، وتنتقل من المقيمين في دولة ما إلى المقيمين في الخارج، ويمكن للسلطات الجمركية معاينتها وإحصائها"<sup>1</sup>.

**2- الصادرات غير المنظورة:** "وهي الخدمات التي يؤديها الأفراد والمؤسسات للأجانب، ومن أمثلتها خدمات المطاعم والفنادق التي قدم للسياح الأجانب، أو خدمات البنوك الوطنية لعملائها المقيمين في الخارج"<sup>2</sup>.

**3- الصادرات المؤقتة:** وهي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن، ثم يعاد استيرادها ومن جملتها<sup>3</sup>:

- المنتجات التي يراد تقديمها في المعارض أو المؤتمرات أو الصالونات الدولية.
- مواد وأجهزة وآلات أشغال ضرورية للقيام بمهمات عمل في الخارج.
- إرسال أجهزة أو آلات لإصلاحها في الخارج.

**4- الصادرات النهائية:** وهي تلك السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية، بحيث تتقطع علاقتها بالمصدر بمجرد وفائه التزاماته التعاقدية مع المستورد<sup>4</sup>.

#### ثانياً: مؤشرات الصادرات:

يتناول هذا العنصر أهم المؤشرات المتعلقة بالصادرات، باعتبار أن القدرة التصديرية هي من أهم العوامل المحددة لقدرة الدولة على الاستيراد من جهة، وباعتبارها تعكس بشكل قوي طبيعة البنية الاقتصادية لدولة من جهة أخرى، ومن بين هذه المؤشرات ما يلي<sup>5</sup>:

**1- نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي للدولة:** وذلك باعتبار أنه كلما خصصت الدولة جزءاً كبيراً من إنتاجها للتصدير، كان ذلك دليلاً على اعتماد كبير لدولة على الخارج، وعلى اندماجها في التقسيم الدولي للعمل الذي تسيطر عليه الرأسمالية العالمية، غير أنه يجب لاحتياط ضد التفسيرات الميكانيكية لارتفاع نسبة الصادرات إلى الناتج، فقد ترتفع هذه

<sup>1</sup> كامل بكري، الاقتصاد الدولي التجارة الخارجية والتمويل، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 28.

<sup>2</sup> Samir HADDAD, *practical studies in business English and letter writing*, third edition, Jordan book centre, 1995, p 139.

<sup>3</sup> قسوم ميساوي الوليد، مرجع سابق، ص 14.

<sup>4</sup> إبراهيم بلقلا، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر -، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2008-2009، ص 89.

<sup>5</sup> إبراهيم العيسوي، قياس التبعية في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، بيروت، لبنان، 1989، ص

النسبة أيضا في تلك الظروف التي تريد فيها الدولة الحصول على النقد الأجنبي، الضروري لاستيراد السلع الاستثمارية والتقنية اللازمة لإقامة قاعدة إنتاجية تمهد لاستقلالها على المدى البعيد، فالعبرة هنا هي بنمط استخدام حصيلة الصادرات، وثمة احتياطات أخرى فيما يتعلق بنوعية الصادرات وبخاصة ما إذا كانت الصادرات سلعا أولية أم سلعا صناعية، لكن هذا الأمر سيأخذ في الحسبان من خلال المؤشر الخاص بالتركيز السلعي للصادرات الذي سيتم التطرق إليه فيما بعد.

**2- نسبة تغطية الصادرات للواردات:** وهو مؤشر يعبر عن مدى إمكانية تغطية الواردات السلعية عن طريق إجمالي الصادرات السلعية والمتمثلة بـ "الصادرات خارج المحروقات زائد إعادة التصدير"، على اعتبار أن العبرة ليست بارتفاع نسبة الصادرات وحدها أو بارتفاع نسبة الواردات وحدها وإنما يجب أن يضاف إلى هذا وذلك عامل آخر يتمثل في مدى التناسب بين الصادرات والواردات، أو مدى قدرة الصادرات على الوفاء بقيمة حاجات الدولة من الواردات، حتى لا تضطر للاستدانة والوقوع في تبعية الديون الأجنبية، وربما يكون من المناسب في بعض الظروف إيجاد نسبة حصيلة الصادرات إلى الواردات الجارية، أي إلى جملة الواردات بعد استبعاد الواردات من السلع الرأسمالية، وتتوقف قيمة هذا المؤشر على مدى وفرة المنتجات القابلة للتصدير وكذلك على سياسة الدولة في استخدام عائدات التصدير<sup>1</sup>.

**3- درجة التركيز السلعي للصادرات:** ويقصد به مدى غلبة الوزن النسبي لسلعة أو لمجموعة من السلع التصديرية للدولة على جملة صادراتها، فعندما ترتفع نسبة سلعة أو عدد قليل من السلع التصديرية إلى جملة صادرات الدولة، ارتفاعا يتخطى النسبة التي يمكن اعتبارها نسبة مأمونة، تزداد احتمالات الحرج في وضع الدولة، وتزداد احتمالات ضعف مقدرتها على المساومة ومن ثم تزداد احتمالات تبعية للخارج، ومن المهم عند النظر في درجة التركيز السلعي للصادرات التمييز بين السلع الأولية والسلع الصناعية.

ولا ريب أن ظاهرة التركيز على تصدير سلعة واحدة أو عدد ضئيل من السلع الأولية في الصادرات يعكس تخلف الهياكل الإنتاجية في الدول ومحدودية قدرة تلك الدول عن استغلال مواردها وثرواتها المتاحة، في الوقت الذي تشير فيه تلك الظاهرة إلى تقادم تلك التبعية

<sup>1</sup> إبراهيم العيسوي، قياس التبعية في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، بيروت، لبنان، 1989، ص44.

واستمرارها، مما يجعلها تنطوي على مخاطر أشد وطأة مما لو كانت الصادرات أكثر تنوعاً<sup>1</sup>، فالخطر يكون كبيراً في حالة السلع الأولية، بينما قد لا يدعو ارتفاع السلع الصناعية في الصادرات للخطر، ويعتمد في تحليل هذا المؤشر على بعض المؤشرات الأخرى التي أعدتها "الأنكثاد"، ومن بينها مؤشر تنوع الصادرات، والذي يقيس مدى انحراف هيكل صادرات الدولة عن هيكل الصادرات العالمية، وتتراوح قيمته بين الصفر والواحد الصحيح، ويقال أنه يساعد على التمييز بين البلدان ذات الهيكل الأكثر تنوعاً للصادرات.

**4- النسبة التي تخصص للتصدير من الإنتاج المحلي للسلع أو المجموعات السلعية الرئيسية:** أو بعبارة أخرى نسبة ما يخص من الإنتاج المحلي للاستخدام المحلي، سواء لأغراض الاستهلاك النهائي أو لأغراض التصنيع، ويعتبر هذا المؤشر من المؤشرات ذات الأهمية الكبرى في التعبير عن مدى تكامل الاقتصاد المحلي من زاوية التقارب بين نمط الإنتاج ونمط الاستهلاك، فالأصل هو ألا تتعزل الصادرات عن الطلب الداخلي وإنما تكون امتداداً طبيعياً له.

**5- مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات:** الغرض من هذا المؤشر التعرف على مدى اعتماد البلد موضوع الدراسة على بلد أو عدد قليل من البلدان، أو كتلة من التكتلات العالمية في تصريف صادراته، وقد تمت صياغة هذا المؤشر عبر تركيبه من ثلاث مؤشرات فرعية هي:

- النصيب النسبي في جملة الصادرات للكتلة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتجات التصديرية للدول المعنية.
- النصيب النسبي في جملة الصادرات للدولة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتجات للصادرات للدول المعنية.
- النصيب النسبي في جملة الصادرات لأهم خمس دول في استيعاب صادرات الدولة المعنية<sup>2</sup>.

### المطلب الثالث: إستراتيجية التصدير والظروف المحيطة به

يعتبر التصدير ركيزة أساسية وهامة في حياة المؤسسة أو الشركة المصدرة على وجه الخصوص، وفي اقتصاديات الدول التي توجد فيها هذه المؤسسات على وجه العموم، كما

<sup>1</sup> عمر بن فيجان المرزوقي، التبعية الاقتصادية في الدول العربية وعلاجها في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة الرشد، ط1، المملكة العربية السعودية، الرياض، 2005، ص-ص 24-25.

<sup>2</sup> عمر بن فيجان المرزوقي، التبعية الاقتصادية في الدول العربية وعلاجها في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة الرشد، ط1، المملكة العربية السعودية، الرياض، 2005، ص 25.

أن له درجات متفاوتة من الالتزام وتعرضه وتحده عدة اعتبارات، لكن الشيء المهم على الشركات والمؤسسات المصدرة هو إتباع أنجع الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير، بالإضافة إلى الإلمام بمختلف الظروف المحيطة به والتي من شأنها أن تؤثر فيه.

### 1- إستراتيجية التصدير:

إن مختلف الشركات والمؤسسات قبل أن تقوم بتصدير منتجاتها يتعين عليها إتباع طرق معينة لتوسيع نشاطها الإنتاجي، وذلك بإيجاد فرص جديدة لتصريف هذه المنتجات والبحث عن أسواق للتصدير وذلك بمختلف الأساليب الممكنة، والتي تراها مناسبة للقيام بالعملية.

**1-1 تعريف إستراتيجية التصدير:** وهي تعني أسلوبا علميا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة، وأن اختيار إستراتيجية أو عدة إستراتيجيات يرتبط كلياً بالهدف المراد تحقيقه، وغالبا ما يحدث الجمع بين الكثير من الإستراتيجيات ويمكن إيجاد في هذا المجال نوعين منها<sup>1</sup>:

**1-2 إستراتيجية النمو المعتمدة على المنتج:** في هذه الحالة تسعى المؤسسة لتحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتج واحد ويتم ذلك عن طريق:

- تحديد منتج أساسي للمؤسسة.
- تسويق المنتج في السوق المحلي وتعميمه وطنيا ثم دوليا.
- تكييف المنتج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، وهنا تقوم المؤسسة أو الشركة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول إليه.
- تعديل المنتج وتتميته بالطرق التقنية.

**1-3 إستراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق:** تقوم المؤسسة ضمن هذه الإستراتيجية بمراقبة سوق معينة من حيث المنتج المعروض فيها، والذي هو من نفس النوع الخاص بالمؤسسة، كذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.

<sup>1</sup> قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر-مع أخذ الفترة الممتدة من 1978-2006، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007-2008، ص 15.

## 2- الظروف المحيطة بالتصدير:

إن التصدير ينمو في محيط داخلي وخارجي يتأثر ويؤثر فيه، وترتبط العوامل المؤثرة في عملية التصدير بظروف اقتصادية والتي تكون خارجة عن إطار سيطرة المؤسسة أو الشركة المصدرة، وبظروف متعلقة بها من حيث تنظيمها ونوعية إنتاجها وقدرتها على المنافسة ... الخ، ومرتبطة أيضا بطبيعة العلاقات مع الدول، حيث أن هذه العلاقات بإمكانها أن تؤثر إما سلبا أو إيجابا على حجم المعاملات التجارية الخاصة بالمؤسسة أو الشركة المصدرة.

ويمكن تلخيص أهم أنواع هذه الظروف المحيطة والمؤثرة في التصدير فيما يلي<sup>1</sup>:

**2-1 الظروف الاقتصادية:** إن للظروف الاقتصادية سواء داخلية كانت أم خارجية (دولية) تأثير كبير على المعاملات الاقتصادية والتجارية.

**2-1-1 الظروف الاقتصادية الداخلية:** وترتبط هذه الظروف إما بحالة النمو أو الركود الاقتصادي للدولة، ففي حالة النمو تدعم حركة التصدير بينما تضعفه في الحالة الثانية، والمصدر أو المتعامل مدعو إلى تحليل هذه الحالات وغيرها، كحالات التضخم والوضعية المالية للدول المتعامل معها من حيث حجم ديونها الخارجية، وحجم مخزونها بالعملة الصعبة، وكفاءة المؤسسات المالية الموجودة بها... الخ<sup>2</sup>.

**2-1-2 الظروف الاقتصادية الدولية:** وينظر إلى هذه الظروف من زاوية وضعية العملات الأجنبية على المستوى الدولي خاصة أن السوق الصعبة متقلبة مما يؤثر على حجم المعاملات الخارجية.

**2-1-3 الظروف الداخلية للمؤسسات القائمة بالتصدير:** إن للمؤسسة القائمة بالتصدير

دور مهم في تحديد حجم ونوعية التصدير وذلك من خلال:

• من حيث المنتج أو الخدمة المقدمة: وذلك بالنظر إلى:

- نوعية المنتج والخدمات المرتبطة به كخدمات ما بعد البيع.

- ثمن المنتج.

• من حيث الأجهزة المكلفة بالتصدير: وهي تتعلق بـ:

- المصالح المكلفة بالتصدير الموجودة داخل المؤسسة.

<sup>1</sup> نعيمى فوزي، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، أكتوبر 1999، ص 70-73.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 73.

- علاقة هذه المصالح والأجهزة مع مصالح وأجهزة في فروع الشركة المتواجدة في الخارج.
- تسيير الموارد البشرية المكلفة بمهمة التصدير (توظيف العمال، تأهيلهم ...).

## 2-2- من حيث القنوات المعتمدة في التوزيع: وهي ترتبط ب<sup>1</sup>:

- تنظيم التوزيع.
- المنهجية المعتمدة لغزو الأسواق الخارجية (الخيارات الاستراتيجية للبيع، اختيار قنوات التوزيع..).

## 2-3- من حيث سياسة الاتصال: والتي لها علاقة ب:

- المحيط العالمي المتوجه نحو نظام إعلامي، والاندماج الاقتصادي، وتطور وسائل الإعلام فيه.
- مدى استعمال المؤسسة أو الشركة المصدرة من وسائل الاتصال في هذا الميدان (كالمعارض الدولية، شبكات الاتصال الدولية، الانترنت... الخ).

## 3- الظروف السياسية:

لا تزال المعاملات الدولية المختلفة ومنها التصدير تخضع لنوعية الأوضاع السياسية القائمة في بلد الاستيراد والتصدير، وهكذا يؤثر الجانب السياسي في المناطق الجغرافية الساخنة (دول غير مستقرة سياسيا، مناطق نزاع... من ناحيتين هما<sup>2</sup>:

- 3-1- من الناحية الداخلية: هذه الوضعية الداخلية غير المستقرة تضاعف من حجم المخاطر الواقعة على المعاملة، وتحتم على المصدر بأن يحجم عن التعامل مع رجال الأعمال والمتعاملين من هذا البلد أو بأن يطلب ضمانات أكثر.

3-2- من ناحية العلاقات بين الدول: ذلك انه كلما تحسنت العلاقات السياسية توسعت المعاملات بين الأطراف، والعكس صحيح.

## 4- الجوانب القانونية:

إن اختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية بين دول العالم أدى إلى تباين الأنظمة القانونية، مما أوجب على رجال الأعمال الاطلاع على القوانين المختلفة عن تلك القوانين السائدة في بلادهم، ولتسهيل هذه المعاملات تسعى المنظمات الدولية المهمة،

<sup>1</sup> قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر-مع أخذ الفترة الممتدة من 1978-2006، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007-2008، ص 16.

<sup>2</sup> قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر-مع أخذ الفترة الممتدة من 1978-2006، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007-2008، ص 17.

كالمنظمة العالمية للتجارة ومؤتمر الأمم المتحدة للاقتصاد والتجارة والغرفة التجارية الدولية إلى توطيد القواعد والقوانين المتعلقة بمختلف أنواع المعاملات التجارية.

### 5- الجانب الثقافي:

ويتعلق هذا الجانب خاصة باللغة والعادات والدين والدهنيات في البلد الذي يتم التعامل معه، وذلك للاستفادة من هذه الجوانب بتحديد خصائص ومكونات النشاط والتصدير المناسب له.

### 6- جانب النمو السكاني:

من دون شك أن ظاهرة النمو السريع للسكان والذي يفوق معدلات النمو الاقتصادية له الأثر السلبي على نمو الصادرات، حيث تؤدي هذه الظاهرة إلى زيادة امتصاص الموارد الاقتصادية وذلك عن طريق توجيهها نحو إشباع حاجيات السكان المتزايدة من السلع والخدمات، وهذا ما يحول دون تحقيق فائض للتصدير بحيث كلما زاد الاستهلاك المحلي للسلع والخدمات أدى ذلك إلى التأثير على معدل نمو الصادرات بالانخفاض والعكس صحيح<sup>1</sup>.

### المطلب الرابع: إجراءات ترقية الصادرات

#### أولاً- الإجراءات الجبائية والتنظيمية:

تماشياً مع متطلبات اقتصاد السوق وما ترطبه من بنية اقتصادية حديثة عرف النظام الجبائي تحولات كبيرة واصلاحات عديدة منذ مطلع التسعينيات الذي يعتبر مصدراً هاماً من مصادر الإيرادات العامة للدولة فعرف هذا النظام عدة تغييرات وتعديلات حسب قوانين المالية وقوانين المالية التكميلية الصادرة إلى يومنا هذا، والتي تهدف في مجملها إلى احترام التوازن الجبائي والحرص على تحقيق المساواة بين المتعاملين الاقتصاديين في فرض الجبائية، وتنظيم النشاط الاقتصادي من خلال منح التحفيزات الجبائية للنشاطات ذات الأولوية، مع استعمال الوسيلة الجبائية من أجل توجيه الاستثمارات نحو القطاعات المهمة والحساسة، الأمر الذي يسمح للمؤسسات الوطنية بأن تكون أكثر منافسة من حيث أسعار منتوجاتها في السوق الخارجية، ولا يمكن تحقيق كل هذا إلا من خلال<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> محمد عبد المنعم عفر، أحمد مصطفى فكري، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999، ص 108.

<sup>2</sup> ليندة بلحارث، الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج المحروقات، ملتقى وطني حول: "ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر"، يومي 11 و12 مارس 2014، جامعة اكلي امحمد، البويرة، ص: 02.

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

**2- التسهيلات الجمركية:** تلعب إدارة الجمارك دورا هاما في تنظيم وتسيير التجارة الخارجية، حيث تؤثر الأنظمة الجمركية وبشكل بارز في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وكذا تنميتها، كما تشجع على الرفع من الإنتاج المحلي وزيادة تغلغه في السوق الخارجية، ولقد سعت الدولة الجزائرية لإجراء العديد من التسهيلات للمصدرين بهدف تحقيق المراقبة المستمرة والفعالة حسب مقتضيات قواعد المنظمة العالمية للجمارك، وهو ما تم التأكيد عليه بموجب القانون رقم 10/98 المعدل والمتمم للقانون رقم 07/79 المتضمن قانون الجمارك والهادف إلى تسهيل المبادلات التجارية وترقية الاستثمارات<sup>1</sup>.

**3- الإجراءات التنظيمية:** وهي مكملة للإجراءات الضريبية والجمركية، وضعت خصيصا لأجل ضمان نجاح سياسة التصدير خارج المحروقات، كما أنها تضمن للمتعاملين الاقتصاديين الإطار القانوني لممارسة نشاطاتهم بصفة قانونية وشرعية، ونجد فيها مظهرين أساسيين<sup>2</sup>:

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

• **الشركات المختلطة:** جاء تنظيمها بموجب الأمر رقم: 13/82 المعدل والمتمم بموجب الأمر رقم: 13/86 والمتعلق بتأسيس الشركات المختلطة الاقتصادية وسيرها، وذلك بهدف الرفع من المستوى الاقتصادي الوطني من خلال إدخال المنتج الوطني إلى السوق الخارجية، فتخضع مثل هذه الشركات إلى القانون التجاري الجزائري وتحوز نسبة 51% من

<sup>1</sup> قاسمي لخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنويع الاقتصاد الجزائري،

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد التنمية، جامعة باتنة، 2013، ص: 68-96

<sup>2</sup> ليندة بلحارث، الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج المحروقات، ملتقى وطني حول: "ترقية

الصادرات خارج المحروقات في الجزائر"، يومي 11 و12 مارس 2014، جامعة اكلي امحمد، البويرة، ص: 04.

المساهمة مقابل 49% من الطرف لأجنبي الذي يتولى عملية التسيير مع الزامه بتقديم مساهمات مالية بالعملة الصعبة، وبمجرد أن تتحقق الأهداف المرجوة من مثل هذا النوع من الشركات يتم مباشرة التخلي عن الطرف الأجنبي واستبداله بالطرف الوطني.

### ثانياً - الإجراءات النقدية والمالية:

بداية من القانون رقم: 90-02 الصادر في سبتمبر 1990 للمصدر التصرف في جزء أو في كل المبالغ المحصل عليها بالعملة الصعبة من خلال قيامه بعملية تصدير منتجات خارج المحروقات، وتمس هذه المادة أيضا مصدري الخدمات، ومن جانب آخر تم اقرار عملية التوطين والتسوية المالية للصادرات غير النفطية للمصدر التصرف في جزء أو في كل المبالغ المحصل عليها بالعملة الصعبة من خلال قيامه بعملية تصدير منتجات خارج المحروقات، وتمس هذه المادة أيضا مصدري الخدمات، ومن جانب آخر تم اقرار عملية التوطين والتسوية المالية للصادرات غير النفطية<sup>1</sup>.

أما فيما يخص البنوك التجارية، فقد منح لهذه الأخيرة حرية أكبر في إدارة النقد الأجنبي من حصيلة الصادرات غير النفطية.

وتم تجسيد إعادة تأهيل تشريعاتنا وتنظيماتنا عبر إصدار المرسوم رقم: 03-04 الصادر في 17 جويلية 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على تصدير واستيراد السلع. ويكرس هذا الأمر مبدأ تحرير استيراد وتصدير السلع، ويذكر الأمر نفسه أنه يمكن لكل شخص معنوي أو طبيعي ممارسة التجارة الخارجية شرط خضوعه لمراقبة الصرف.

ومنذ 1994 أصبح بإمكان المصدرين تسجيل نسبة 50% من حصيلة صادراتهم غير النفطية ومن منتجاتهم المنجمية في حسابهم بالعملة الصعبة<sup>2</sup>.

ومع إنشاء سوق صرف ما بين البنوك في الجزائر، كان من المهام الأساسية لهذا السوق هو تغطية العمليات الجارية للبنوك، وعمليات زبائنهم المتعلقة أساسا بإعادة تمويل وتقديم تسبيقات حول الحصيلة المتأتية من الصادرات غير النفطية والمنتجات المنجمية، إضافة يتم تقديم الدعم للمصدرين بعض المواد لاسيما منها التمور حيث أن تصديرها يستفيد من دعم

<sup>1</sup> Ferid Ben Bouzid et Ahmed Amrouche, "la couverture des risques du commerce international dans les pays de l'UMA", Revue de Finances et développement au Maghreb (N° 13, Janvier 1994), P 57-58.

<sup>2</sup> زير ريان، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي (دراسة حالة الجزائر لفترة 2005-2014)، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، جامعة محمد خيضر بسكرة، سنة 2014/2015، ص: 104.

مزدوج طبقا للقرار الوزاري المشترك بين وزارة التجارة والفلاحة سنة 2001 والمتمثل في التكلفة بـ: 50% من نفقات النقل، ومنح 5 د لكل كلغ كمكافئة لتشجيع الإنتاج والتصدير<sup>1</sup>. وبموجب المادة 192 من قانون المالية لسنة 1996 تم إنشاء حساب خاص تحت رقم: 084/302 بعنوان الصندوق الوطني الخاص بترقية الصادرات وغرض إنشائه هو تقديم المساعدات المالية بخصوص دراسات الأسواق وتحسين النوعية<sup>2</sup>.

### المطلب الخامس: آليات تشجيع وترقية الصادرات

قامت الدولة الجزائرية بإعطاء العديد من الإمتيازات والتحفيزات للمصدرين منها: التجارية، المالية، الجبائية، الجمركية، والتي سيتم ذكرها فيما يلي<sup>3</sup>:

**1- آليات في مجال التجارة الخارجية:** ورد في المادة 19 من دستور 1989، وفي الجانب التنظيمي ما يبرز تحرير التجارة الخارجية الجزائرية من خلال:

- إنهاء سيطرة الدولة على التجارة الخارجية والحرية التامة لممارستها ما عدا الميادين الإستراتيجية.
- الحرية التامة لقوانين السوق.

ويعتبر المرسوم التنفيذي 37-91 المؤرخ في 13 فيفري 1991، والمتعلق بشروط التدخل في التجارة الخارجية أول نص قانوني وتنظيمي مجسد لحرية التجارة الخارجية، وقد كرس الأمر 04-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 لتجارة مبدأ حرية التجارة الخارجية<sup>4</sup>.

**2- الآليات المالية:** إصدار قانون النقد والقرض 10-90، والذي جاء من أجل تكييف النظام المالي، وقام بوضع قواعد متعلقة بمعالجة وتسيير عمليات التجارة الخارجية لاسيما ما تعلق منها بالتصدير<sup>5</sup>، ومع القانون رقم 02-90 المؤرخ في سبتمبر 1990 في مادته 7 التي نصت على السماح للمصدر التصرف في جزء أو في كل المبالغ المحصل عليها بالعملة الصعبة من عملية تصدير المنتجات خارج المحروقات، ومنذ سنة 1994 أصبح

<sup>1</sup> الجبارية كحيلي، دور استراتيجية التصدير في تحسين الاداء المؤسسي (دراسة حالة مؤسسة حدود سليم - طولقة بسكرة)، مذكرة ماستر في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014/2015، ص: 12.

<sup>2</sup> حمشة عبد المجيد، مرجع سابق، ص: 96.

<sup>3</sup> تومي صالح، مبادئ الاقتصاد الكلي، دار أسامة للطباعة والنشر، الجزائر، 2003، ص 295.

<sup>4</sup> الأمر رقم 04-03 المؤرخ في 03/07/2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 43، 2003، ص 07.

<sup>5</sup> محمد بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر -دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي بغرداية، 2010-2011، ص 103.

بإمكان المصدرين تسجيل 50% من حصيلة صادراتهم خارج المحروقات ومن منتجاتهم المنجمية.

وتم إنشاء سوق صرف بين البنوك في الجزائر تضطلع بتغطية العمليات الجارية للبنوك وعمليات زبائنهم المتعلقة أساسا بإعادة تمويل وتقديم تسبيقات حول الحصيلة المتأتية من الصادرات خارج المحروقات<sup>1</sup>، وتشمل المساعدات المالية في إطار ترقية الصادرات ثلاث عمليات يركز عليها نشاط التصدير<sup>2</sup>.

**3- الآليات الجبائية:** تعتبر الضرائب عنصرا هاما في عملية ترقية الصادرات خارج المحروقات من خلال إعفاء المؤسسات المصدرة إعفاء كليا أو جزئيا من دفع الضرائب ومن أمثلة هذه الإعفاءات<sup>3</sup>:

• الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة لجميع عمليات البيع والتصنيع التي تتعلق بالبضائع المصدرة.

• الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة تتراوح ما بين 3-5 سنوات.

**4- الآليات الجمركية:** سعت الجزائر إلى تبني أنظمة جمركية داعمة للعملية التصديرية عبر القانون المؤرخ في 21 جويلية 1998 المعدل والمتمم بواسطة القانون رقم 10-98 المؤرخ في 22 أوت 1998 الفصل 7، والذي يسمح بإنشاء العديد من الأنظمة أهمها<sup>4</sup>:

• **نظام التصدير المؤقت:** ينص على أن البضائع المرسلّة إلى الخارج قصد إعادة تحويلها أو عرضها في المعارض، أو أية تظاهرة أخرى يمكنها أن تصدر بصفة نهائية انطلاقا من الخارج؛

• **نظام القبول المؤقت:** هو النظام الذي يسمح بأن يقبل في الإقليم الجمركي البضائع المستوردة المعدة للتصدير خلال مدة معينة، مع وقف الحقوق والرسوم للتصدير ودون تطبيق المحظورات ذات الطابع الإقتصادي؛

<sup>1</sup> حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، 2012-2013، ص 97.

<sup>2</sup> كريم تشاشبي وآخرون، الجزائر تحقيق الاستقرار والتحول إلى اقتصاد السوق، صندوق النقد الدولي، واشنطن، 1998، ص 112.

<sup>3</sup> ايزام خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، (الإجراءات، الوسائل، والأهداف خلال العشرية 1990-2000)، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002، ص 45-48.

<sup>4</sup> خالد بن جلول، أثر ترقية الصادرات خارج على النمو الاقتصادي دراسة تحليلية قياسية حالة الجزائر 1970-2006، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2009/2008، ص 130.

- إعادة التمويل بالإعفاء: يسمح بأن تستورد بالإعفاء من الحقوق والرسوم عند استيراد بضائع متجانسة من حيث نوعيتها وجودتها وخصائصها التقنية؛
- نظام المستودع الجمركي: هو النظام الجمركي الذي يتم بموجبه تخزين البضائع في محلات تعيينها الجمارك لمدة معينة مع وقف الحقوق والرسوم الجمركية وتدابير الخطر ذات الطابع الإقتصادي<sup>1</sup>.



<sup>1</sup> محمد بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر -دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي بقرطاج، 2010-2011، ص 104.

## المبحث الثاني: دراسات سابقة حول الموضوع الدراسة

يوجد العديد من المكونات الأساسية التي تتكون منه الأبحاث والدراسات باختلاف أنواعها، مثل المقدمة والأهداف والأهمية ومجموعة من العناصر الرئيسية، ويمكن أن يتم توضيح الآلية التي تمر بها عملية تلخيص الباحثين للدراسات في الأبحاث كما يلي:

### المطلب الأول: دراسات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

1- دراسة: قموح مولود، والتي قدمها بعنوان: نظام تشجيع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر<sup>1</sup>.

قامت الدولة الجزائرية بوضع إطار تشريعي يمس كل جوانب العملية التصديرية تشمل تنظيم عملية التصدير والإطار القانوني للمصدر، كما تم منح إعفاءات ضريبية للمصدرين، وإعفاءات فيما يخص الحقوق الجمركية، وتأطير وسائل الدفع والتمويل، كما تم الاهتمام كذلك بالجانب المؤسسي لدعم الصادرات حيث تم استحداث هيئات وطنية على غرار الوكالة الوطنية لتشجيع الصادرات والشركة الوطنية لضمان الصادرات والصندوق الخاص لترقية الصادرات ... إلخ، ولتسهيل الاندماج على المستوى الإقليمي، انضمت الجزائر إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وهي تسعى لبعث اتحاد المغرب العربي من جديد، أما على الصعيد الدولي فقد أمضت الجزائر اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وبعثت مفاوضات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية مرة أخرى.

2- دراسة: حمزة العوادي، تحت عنوان: الجودة الشاملة كمحدد أساسي لترقية صادرات المؤسسات الصناعية الجزائرية خارج المحروقات "دراسة استشرافية"<sup>2</sup>.

تعد مسألة ترقية الصادرات الصناعية غير النفطية والابتعاد عن الأحادية في التصدير والانتقال من قطاع تصديري تقليدي إلى قطاع تصديري غير تقليدي يركز على التصنيع

<sup>1</sup> أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في القانون تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، سنة 2018/2017.

<sup>2</sup> أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل قطاعي، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2018/2017.

للتصدير من بين المسائل الهامة التي تسعى أغلب الدول إلى إدراكها، مما لها من تأثير مباشر وغير مباشر على تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

والجزائر على غرار الدول التي تعاني من الأحادية في التصدير بالنظر لكون جل صادراتها عبارة عن محروقات، عملت جاهدة بغرض تنويع صادراتها وذلك من خلال تسيير إستراتيجية لترقية الصادرات تتضمن إدخال جملة من السياسات والإجراءات المالية، الضريبية، الجمركية، التجارية، إضافة إلى توفير إطار مؤسسي لمرافقة وتحفيز المؤسسات الوطنية على التصدير واختراق الأسواق الدولية، وبالنظر للدور الذي صارت تضطلع به إدارة الجودة الشاملة في دفع الصادرات تبرز ضرورة المراهنة عليها في ترقية صادرات المؤسسات الصناعية الجزائرية خارج قطاع المحروقات من خلال برامج تعمل على تأهيل تلك المؤسسات لتطبيق هذه الفلسفة الإدارية واعتمادها في عملية الإنتاج الموجه للتصدير ليتوافق مع احتياجات المستهلكين في الأسواق الدولية هذا من جهة، ومن جهة أخرى ليتطابق مع المقاييس المطلوبة دوليا التي تعد من أهم العقبات التي تواجه عملية ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية خارج قطاع المحروقات، وفي هذا السياق، جاءت هذه الدراسة للوقوف عند مدى إدراك الإطارات الإدارية للمؤسسات الصناعية الجزائرية المصدرة خارج قطاع المحروقات لأهمية إدارة الجودة الشاملة في عملية التصدير.

3- دراسة: مدوري عبد الرزاق، التي قدمها بعنوان: تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر<sup>1</sup>.

حيث تمحور موضوع البحث حول الضرورة الملحة لإعادة هيكلة التركيبة السلعية لقطاع الصادرات الوطنية، بما يضمن ويعزز مكانة القطاع الصناعي والزراعي في الاقتصاد وبما يسمح أساسا بتنويع صادرات البلاد خارج قطاع المحروقات، ومن أجل معالجة هذا الإشكال قامت الدولة الجزائرية برسم استراتيجية شاملة لترقية أداء هذا القطاع.

<sup>1</sup> مذكرة تخرج مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد تخصص: اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، المدرسة الدكتورالية للاقتصاد والتسيير، جامعة وهران، سنة 2012/2011.

ولقد بين الباحث من خلال هذه الدراسة أن الجزائر تتمركز صادراتها بصفة شبه تامة حول المحروقات، والمتمثلة في كل من البترول والغاز بالدرجة الأولى، فهذا الأمر يجعل الاقتصاد الوطني في موقع أكثر حساسية للتقلبات الاقتصادية العالمية، فاعتماد الجزائر على مادة واحدة عند التصدير سيترتب عنه عدة آثار سلبية على هيكلها الاقتصادية خاصة الاستثمارية والإنتاجية منها، وتأتي هذه الدراسة لتحليل فعالية السياسات العمومية التي اتخذتها الجزائر في مجال ترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات.

#### 4- دراسة بن لحرش صراح، الموسومة بعنوان: تشجيع الصادرات خارج المحروقات<sup>1</sup>.

حيث تمحور موضوع الدراسة حول إبراز الدور المهم الذي تلعبه الصادرات في حماية الاقتصاد الوطني من أي أزمات مستقبلية تنتج عن انهيار أسعار البترول، ومحاولة إيجاد حلول للمشاكل والعراقيل التي يعاني منها الاقتصاد الوطني من أجل النهوض بقطاع الصادرات خارج المحروقات.

وهدف الباحث في هذه الدراسة إلى تحليل واقع الصادرات خارج المحروقات للاقتصاد الجزائري، والعوائق التي حالت دون تحقيقها ميزة تنافسية من أجل دخول الأسواق الدولية، ولتحقيق أهداف هذه الدراسة قام بجمع إحصائيات الصادرات الجزائرية وكل ما يتعلق بها، وقام بتحليلها بالاعتماد على بعض المؤشرات، وذلك خلال الفترة المدروسة (1970-2010)، وأوضحت النتائج أن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ضعيفة في معظمها وذلك لاعتماد الاقتصاد الجزائري على الأحادية في التصدير، وقدم الباحث حولا من أجل الانتقال من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد منتج يركز على التصنيع من أجل التصدير.

<sup>1</sup> مذكرة تخرج مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير تخصص: إدارة أعمال، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي، سنة 2012/2013.

5- دراسة مصطفى بن ساحة، تحت عنوان: أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر - دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-<sup>1</sup>.

اشتملت هذه الدراسة على إبراز دور قطاع التجارة الخارجية والصادرات أساسا في رفع أداءات النمو الاقتصادي، واستعراض واقع الصادرات الجزائرية والمخاطر التي يمكن أن تتجم عن تركيزها، والتعريف باستراتيجية تنمية الصادرات، ومحاورها وسياساتها والمؤسسات التي تسعى لتنفيذها في الجزائر.

وقد تطرقت هذه الدراسة والتي هي عبارة عن رسالة ماجستير إلى مسألة النمو الاقتصادي من بين المسائل الهامة التي تسعى العديد من الدول إلى إدراكها، إذ يعتبر هذا الأخير من بين أهم مؤشرات رفاهية المجتمع وازدهاره. في هذا السياق تلعب الصادرات دورا أساسيا بوصفها محركا للنمو الاقتصادي كما أثبتت ذلك العديد من الدراسات مثل (دراسة دونيس روبيرتسون، 1940م)، من هذا المنطلق تعمل العديد من الدول على تنمية صادراتها والابتعاد عن الأحادية في التصدير، والانتقال من قطاع تصديري تقليدي إلى قطاع تصديري غير تقليدي يركز على التصنيع من أجل التصدير.

6- دراسة مريم بن سعادة، ساجية بومعيزة، إستراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية على ضوء التجربة التركية<sup>2</sup>.

تناولت هذه الدراسة تحليل واقع الصادرات الجزائرية، والسياسات المنتهجة لترقية وتشجيع الصادرات، وأوضحت النتائج أن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ضعيفة في معظمها، وذلك راجع لاعتماد الاقتصاد الجزائري على المحروقات، وفي ختام هذه الدراسة تطرق الباحث إلى الإصلاحات التي قامت بها تركيا من أجل ترقية وتطوير صادراتها، وكذا تحليل هيكل تجارتها الخارجية كنموذج ناجح، في سبيل الخروج باستراتيجية فعالة تمكن الجزائر

<sup>1</sup> مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص: تجارة دولية، معهد العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي بغيرداية، سنة 2010/2011.

<sup>2</sup> مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد الصديق بن يحيى جيجل، سنة 2018/2019.

للانتقال من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد منتج بهدف تنويع المداخل لضمان استقرار الاقتصاد الوطني.

7- دراسة: هواري أحلام، يوسف رشيد، سيدي علي، بعنوان: **وضعية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية<sup>1</sup>**.

حيث تطرق الباحث إلى أن التصدير أحد أشكال الدخول إلى الأسواق الدولية، حيث يعني قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية، خدمية، معلوماتية، مالية، ثقافية وسياحية إلى دول وأسواق دولية أخرى بغرض تحقيق أرباح وقيمة مضافة، توسع، نمو، انتشار، فرص عمل، تكنولوجيا جديدة وغيرها.

ويعد قيام اقتصاد تصدير غير نفطي بالجزائر خيارا مهما يمكن الاعتماد عليه للحصول على العملة الصعبة اللازمة للتنمية الاقتصادية بشكل منتظم خصوصا أن المصادر الأخرى من صادرات النفط والغاز الطبيعي لا تتصف بالاستمرارية والاستقرار، لهذا سنتطرق في هذه الورقة البحثية إلى دور الصادرات في نمو الاقتصاد الجزائري، ثم الهيكل السلعي للصادرات الجزائرية وتوزيعها الجغرافي لمعرفة وجهتها والحصص السوقية التي تملكها.

8- دراسة: طوير أمال، مختاري عبد الجبار، تحت عنوان: **أثر الإستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة 1990-2018<sup>2</sup>**.

هدفت هذه الدراسة إلى معرفة مدى تأثير الإستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات خارج قطاع المحروقات، وقد قسمت هذه الدراسة إلى جانبين جانب نظري يتضمن دراسة نظرية لكل من الإستثمار الأجنبي المباشر والصادرات خارج قطاع المحروقات، أما الجانب التطبيقي فبعد إختيار نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة Ardl، وذلك بعد دراسة إستقرارية كلا المتغيرين فقد أظهرت النتائج وجود علاقة توازنية طويلة الأجل بين الإستثمار الأجنبي المباشر والصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، وذلك يعني أن الإستثمار الأجنبي المباشر له تأثير طويل الأجل على الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر كما توصلت الدراسة أن الإستثمارات الأجنبية المباشرة تؤثر على الصادرات خارج قطاع المحروقات تأثيرا طرديا في الجزائر وذلك في المدى الطويل أي أنه كلما ارتفعت

<sup>1</sup> مقال منشور في مجلة دفاتر بواذكس، المجلد 08، العدد: 01، سنة 2019.

<sup>2</sup> مقال منشور في مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، المجلد 04، العدد: 02، سنة 2020.

الإستثمارات الأجنبية المباشرة زادت الصادرات خارج قطاع المحروقات، وذلك دائما في المدى الطويل أي بعد عدة سنوات.

9- دراسة: فطيمة بن عبد العزيز، بعنوان: استراتيجية التنوع الاقتصادي في الجزائر 2016-2020<sup>1</sup>.

تطرقت الباحثة إلى تبني الجزائر فلسفة التنوع الاقتصادي والخروج من وطأة الاقتصاد الريعي والتأكيد على مفاهيم اقتصادية واجتماعية واضحة بصرامة، بالاعتماد على استغلال كل ما هو موجود في بيئتنا، وتفعيل كل القدرات الاقتصادية الإنتاجية لتحقيق الاكتفاء الذاتي قدر المستطاع، مع إمكانية ولوج الأسواق الدولية للصادرات خارج المحروقات، ولتحقيق هذا التنوع، اعتمدت الجزائر منذ سنة 2016 تصورا لنموذج جديد للنمو الاقتصادي لآفاق 2030، ولكن أمر التنوع لا يزال هدفاً بعيد المنال ما لم توضع إستراتيجية صارمة لتطبيقه.

10- الملتقى الافتراضي الوطني "دعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كبديل لترقية الصادرات خارج المحروقات" يومي 06 و07 أفريل 2021.<sup>2</sup>

تناول الملتقى مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن هيكل الصادرات الوطنية، وآفاق تطورها، والسبل الكفيلة بترقيتها في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة، وإظهار الدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إضفاء ديناميكية لقطاع الصادرات في الجزائر، حيث تم تسليط الضوء على تنافسية الصادرات خارج المحروقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في الأسواق الخارجية وتم تقديم اقتراحات للمسيرين في الجزائر، لكيفية تحسين نوعية وجودة المنتجات المحلية بغرض اختراق الأسواق الدولية لإيجاد استراتيجية تنموية بديلة للاقتصاد الوطني، وذلك بغرض تنويع الهيكل الإنتاجي خارج

<sup>1</sup> مقال منشور في مجلة دراسات في الاقتصاد والتجارة والمالية، مخبر الصناعات التقليدية لجامعة الجزائر 3، المجلد 09، العدد: 01، سنة 2020.

<sup>2</sup> تنظيم كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير التابعة لجامعة بومرداس بالتعاون مع مشروع بحث PRFU "المقاولاتية ودورها في تحقيق التنمية المحلية المستدامة في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة"، يومي 06 و07 أفريل 2021.

المحروقات، والتعرف على المنتجات الجزائرية التي تتمتع بمزايا نسبية في الأسواق الخارجية، وكذا على كيفية معالجة وتحويل هذه المزايا النسبية الساكنة والظرية للمنتجات الوطنية إلى مزايا تنافسية ديناميكية ومستدامة في الأسواق الخارجية.

## 11- نعيمة برودي، مداخلة بعنوان: "الاقتصاد الجزائري بين سندان الاختلالات الهيكلية والإنعاش الاقتصادي ومطرفة التعديل الهيكلي"<sup>1</sup>.

لقد عرفت الجزائر تحولات جذرية في اقتصادها بعد تطبيقها لبرامج الإصلاح، حيث تحول الاقتصاد الجزائري من اقتصاد يعتمد على القطاع العام والتخطيط المركزي لتحقيق التنمية إلى اقتصاد يسير حسب آليات السوق، ورغم التحسينات الملحوظة فإنه من الصعب الاعتماد على المؤشرات الاقتصادية المحققة للتأكيد على أن الاقتصاد قادر على ضبط توازنه على المدى الطويل نظرا لاعتماده على مورد واحد للتمويل، والإصلاح الاقتصادي هو إحداث تغييرات جذرية في السياسة الاقتصادية باتجاه السير في اقتصاد السوق، ويتوقف نجاحه على مدى تحسن مستوى كل من التضخم، وتحرير الاقتصاد الوطني من القيود المفروضة، فضلا عن توفير الاستقرار السياسي وتحسين مناخ الاستثمار، وتخفيض العجز في الموازنة العامة. إذن ما هو إلا ذلك الإصلاح الذي يستجيب لاحتياجات الاقتصاد الوطني ويلبي حاجياته بإخراجه من أزمتته بأقل خسائر ممكنة.

## 12- براق محمد، دفع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات باستخدام مقاربة التسويق الدولي<sup>2</sup>.

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على أهم الإجراءات التي وضعتها الحكومة الجزائرية لتشجيع الصادرات خارج المحروقات وانعكاساتها على عمليات التصدير ومواجهة التحديات الراهنة في ظل بيئة اقتصاد السوق القائم على ميكانيزمات العرض والطلب، حيث خلصت الدراسة إلى تقديم نهج للشركات الجزائرية يسمح لها بتصدير منتجاتها وخدماتها

<sup>1</sup> مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الدولي الأول، حول أبعاد الجيل الثاني من الإصلاحات الاقتصادية في الدول النامية، جامعة امحمد بوقرة، بومرداس، الجزائر، أيام 4 و5 ديسمبر 2006.

<sup>2</sup> مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسينة بن بو علي بالشلف - مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، الجزائر، 2006.

وبالتالي اختراق الأسواق الدولية. يدور هذا النهج بشكل أساسي حول التسويق الدولي. تكمن أهمية هذا الموضوع في حقيقة العولمة التي تستمر في الانتشار يوما بعد يوم، وتأتي في الوقت المناسب بعد توقيع الجزائر لاتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في سبتمبر 2005، وعضويتها النهائية في منظمة التجارة العالمية (WTO). وهذا يستدعي ترقية الشركات الجزائرية التي لا تلبى المعايير الدولية لجودة المنتجات والخدمات، ويهدف هذا التحديث إلى تحسين قدرتها التنافسية على الصعيدين الوطني والدولي.

### المطلب الثاني: دراسات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX"

#### 1- دراسة عبيد زكريا، بعنوان: "آليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات"<sup>1</sup>.

تطرقت هذه الدراسة إلى تطور التجارة الخارجية في الجزائر تبين لنا بأنها تطورت من مرحلة احتكار الدولة لهذا القطاع إلى التحرير المقيد ثم التحرير التام، وفي تحليلنا للتوجه الجديد للتجارة الخارجية في ظل الانتقال إلى اقتصاد السوق، يتضح جليا أن الجزائر شرعت في مفاوضات مطولة بغية الانخراط في المنظمة العالمية للتجارة كي تستفيد من المزايا المقدمة للدول المنظمة تحت لواءها، وتناولت الدراسة التطبيقية للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX، وذلك من خلال تقديمها وتسلط الضوء على دورها إنجازاتها وآفاقها المستقبلية وفي الختام أظهرنا واقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وقمنا أيضا بدراسة مقارنة بين صادرات المغرب والجزائر.

#### 2- دراسة زاوي فضيلة، بعنوان: إشكالية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر وإجراءات ترقيتها<sup>2</sup>.

تناولت الدراسة واقع التصدير في الجزائر، وبالأخص خارج قطاع المحروقات، إضافة إلى كيفية الأخذ بالإجراءات الكفيلة بتقوية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، والعمل على تفعيلها من أجل إيجاد الحلول السريعة للخروج من الأزمة النفطية الحالية، لذلك وجب تطوير مستوى تدخل ومرافقة وزارة التجارة بوكالاتها ودواوينها ومجالسها ومراكزها الوصية للمتعاملين الاقتصاديين، وربط العلاقات مع المتعاملين الأجانب، وتثمين صفقات

<sup>1</sup> مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، المدرسة العليا للتجارة، سنة 2016/2015.

<sup>2</sup> مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، فرع مالية ومؤسسة، جامعة أحمد بوقرة بومرداس كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير 2018/2017.

التصدير، حيث ترافقهم في استكشاف الأسواق الخارجية، وذلك بإحضار الدعم المالي واللوجستي والإعلامي والتأطير الفني عند مشاركتها في التظاهرات والمعارض الدولية.

### 3- دراسة مدوري عبد الرزاق، تحت عنوان: تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر<sup>1</sup>.

تتمركز الصادرات الجزائرية بصفة شبة تامة حول المحروقات، والمتمثلة في كل من البترول والغاز بالدرجة الأولى، فهذا الأمر يجعل الاقتصاد الوطني في موقع أكثر حساسية للتقلبات الاقتصادية العالمية، فاعتماد الجزائر على مادة واحدة عند التصدير سيترتب عنه عدة آثار سلبية على هيكلها الاقتصادية خاصة الاستثمارية والإنتاجية منها، وتأتي هذه الدراسة لتحليل فعالية السياسات العمومية التي اتخذتها الجزائر في مجال ترقية صادراتها خارج المحروقات، وقد تعرض إلى تحليل فعالية السياسات العمومية التي اتخذتها الجزائر من أجل أن تحسن كما ونوعا من صادراتها غير النفطية، ودراستنا لخصوصيات هذا الموضوع نستطيع القول إن الجزائر لم تتمكن من تحقيق الأهداف المرجوة من جراء تطبيق سياساتها العمومية لجمود جهازها الإنتاجي.

### 4- دراسة بن طيرش عطاء الله، بعنوان: "تعزيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية"<sup>2</sup>.

يعد هذا الموضوع من مواضيع الساعة، حيث يشغل بال الكثير من الباحثين وصناع القرار في الساحة المحلية، لذا وجب علينا إعطائه اهتماما بالغا، حيث تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمثابة طوق نجاة للاقتصاد الجزائري من شبح التبعية المتجذرة لقطاع المحروقات، حيث أولتها الدولة أهمية بالغة لدعمها وتطويرها، نظرا لأن هذه المؤسسات تعتبر كحل بديل للتنمية الاقتصادية في الجزائر، ولكن لا تزال هذه المؤسسات في مراحلها الأولى من عملية التدويل، ألا وهي مرحلة التصدير نحو الأسواق الخارجية، والذي يقوده البحث عن مصادر أخرى من العملة الصعبة، مستفيدة من انخفاض قيمة العملة الوطنية وقرب الأسواق العربية والأفريقية، والأوروبية، ولكن السؤال الذي يجب طرحه، والذي يجب علينا الإجابة عنه في هذا البحث.

1 مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران، سنة 2012/2011.

2 أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، سنة 2017/2016.

## 5- دراسة مولاي عبد القادر، تحت عنوان: التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة الجزائر<sup>1</sup>.

إن الملاحظ، هو أنه وبالرغم من جميع الامتيازات والتسهيلات الممنوحة من طرف السلطات العمومية في الجزائر لترقية الصادرات، إلا أن هذه التدابير تبقى بدون معنى مقارنة بالإمكانيات والفرص المتوفرة في الاقتصاد الجزائري، ولتقويم التصدير بكل دقة وعمق، وتقديم أفضل الصيغ العملية لمزيد استغلال الإمكانيات التصديرية والرفع من القيمة المضافة للصادرات الجزائرية، وتحسين أداء المتدخلين في عمليات التصدير، بما في ذلك المصالح الإدارية المدعوة إلى تذليل الصعوبات وإزالة الحواجز أمام التصدير الذي يعتبر أولوية وطنية ودافعا أساسيا للاستثمار والتشغيل.

## 6- دراسة: صهيب عداوي، وآخرون، بعنوان: دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ALGEX<sup>2</sup>.

لقد كان الهدف من هذه الدراسة هو التعرف على التصدير في الجزائر بالإضافة إلى آليات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث تم التطرق إلى تحديد مفهوم التصدير ومشاكل التصدير في الجزائر، وكذا إجراءات ترقية الصادرات خارج المحروقات في الإصلاحات الاقتصادية وانطلاقا مما سبق قمنا بإسقاط الجانب النظري على الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX، وتوضيح الدور الذي تقوم به الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وذلك لإبراز النتائج التي حققتها سواء كانت إيجابية أو سلبية، وتتجلى أهمية هذه الدراسة الى كون التجارة الخارجية موضوع حساس مرتبط بالاقتصاد الوطني لجأ الى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية بغية التعرف على واقع الصادرات الجزائرية.

<sup>1</sup> مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، سنة 2007/2006.

<sup>2</sup> مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي ميدان العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص: علوم تجارية، جامعة الوادي، سنة 2018/2017.

### خلاصة الفصل الأول:

رغم كل الجهود المبذولة من السلطات العمومية في تفعيل علاقة المؤسسة الاقتصادية الجزائرية بالتصدير، إلا أن النتائج بقيت دون مستوى الآمال لغياب المناخ التنافسي والكفاءة الاقتصادية، إلى جانب ضعف ديناميكية النشاط الفلاحي والصناعي في الإنتاج، وتعتبر الصادرات خارج المحروقات ضعيفة للغاية، ولم تتعد في أحسن الحالات 05% من الدخل الوطني.

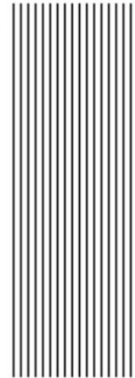
ولذلك وجب تطوير مستوى تدخل ومرافقة وزارة التجارة بوكالاتها ودواوينها ومجالسها ومراكزها الوصية للمتعاملين الاقتصاديين، وربط العلاقات مع المتعاملين الأجانب، وتثمين صفقات التصدير، حيث ترافقهم في استكشاف الأسواق الخارجية، وذلك بإحضار الدعم المالي واللوجستي والإعلامي والتأطير الفني عند مشاركتها في التظاهرات والمعارض الدولية.



## الفصل الثاني

٢

واقع ترقية الصادرات في الجزائر خارج قطاع المحروقات



**تمهيد:**

شكّلت التجارة الخارجية مجال اهتمام جل الدول من خلال دورها في ضمان التنمية الوطنية وضمان العلاقات التجارية مع الخارج، وفي ظل زيادة وتيرة الترابط بين مختلف أطراف الاقتصاد العالمي والاتجاه نحو التجارة الخارجية، وجب على كل دولة أن تضع هيكلية خاصة تسمح لها بالاندماج في الأسواق الخارجية واكتساب ميزة تنافسية ولذلك فإنه للحفاظ على توازن الاقتصاد الوطني ولمسايرة التطورات الحاصلة في العالم اتبعت الجزائر عدة اجراءات تقودها نحو تحرير التجارة الخارجية تمثلت في إنشاء العديد من الهيئات الترقية من بينها الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية والتي تسعى الى كسب مكانة في الاسواق الدولية ومحاولة الدخول في المنافسة.

وعلى ضوء ما سبق ذكره تناولنا في هذا الفصل ثلاثة مباحث يتطرق كل مبحث الى ما

يلي:

**المبحث الأول: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر**

**المبحث الثاني: تقديم الوكالة الوطنية لترقية الصادرات**

**المبحث الثالث: دور الوكالة في ترقية الصادرات خارج المحروقات**

## المبحث الأول: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

أولت الحكومة الجزائرية اهتماما كبيرا نحو تبني استراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات على أثر انخفاض أسعار النفط في السوق العالمي إلى ما دون 10 دولار للبرميل سنة 1986، وما سببته هذه الصدمة أكد على خطورة الاعتماد على تصدير منتج واحد، ونتيجة لتمييز الاقتصاد الجزائري بأحادية التصدير للمحروقات أصبح لزاما على الجزائر الاهتمام بترقية الصادرات غير النفطية، ولمواجهة هذه التحديات قامت الجزائر بعدة إجراءات وتحفيزات التي من شأنها النهوض بهذا القطاع، وسنحاول في ما يلي توضيح بعض هذه الإجراءات والتدابير التي من شأنها العمل على المساعدة في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

### المطلب الأول: واقع الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات

إن الدارس لتطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات سيجد أنها لم تستطع على مر السنوات السابقة أن تحقق النتائج، وبقيت ضعيفة هشّة لم تتجاوز معدلاتها في أحسن الحالات 7% من إجمالي الصادرات.

#### 1- الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010-2020):

يوضح الجدولين الموالين تطور قيمة الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2010-2020 والذين نحاول من خلالهما معرفة الفترات الإيجابية التي أدتها الصادرات الجزائرية، وكذا العوامل المؤثرة في كبحها.

#### الجدول رقم(01): تطور حجم الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2010-2018

القيمة: (مليون دولار)

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	البيان	
39277	33202	27918	33081	58462	63816	70583	71661	56120	قيمة	صادرات المحروقات
%94.23	%96.04	%95.25	%95.70	%97.22	%98.37	%98.3	%98.31	%98.30	النسبة %	
2405	1367	1391	1485	1667	1051	1153	1227	970	قيمة	صادرات خارج قطاع المحروقات
%5.67	%3.95	%4.74	%4.29	%2.77	%1.62	%1.60	%1.68	%1.69	النسبة %	
41682	34569	29309	34566	60129	64867	71736	72888	57090	قيمة	صادرات الاجمالية
%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	النسبة %	

المصدر: التقرير السنوي لبنك الجزائر سنوات 2011-2015-2017 سنة 2018.

من خلال الجدول يمكننا تقسيم تطورات الصادرات الجزائرية إلى فترتين:

**الفترة الأولى ما بين (2010-2014)** ونرى من خلالها بأن إجمالي إيرادات الصادرات كان يتراوح ما بين 57090 مليون دولار سنة 2010 و72888 مليون دولار سنة 2012، وهي أكبر نسبة إيرادات خلال العقد المدروس، وهذا راجع بالدرجة الأولى إلى ارتفاع أسعار المحروقات والتي بلغت 109,45 دولار للبرميل الواحد سنة 2012، وهذا ما يدل على طبيعة الاقتصاد الجزائري والذي يعد اقتصاد ريعي محض.

وعرفت هذه الفترة استحواذ صادرات المحروقات على إجمالي صادرات الجزائر بمتوسط نسبة 98,1%، في حين أنه في أفضل الحالات بلغت الصادرات خارج المحروقات نسبة 2,77% من إجمالي الصادرات.

**الفترة الثانية ما بين (2015-2018)** وهي ذات الفترة التي شهدت إنهيار أسعار البترول إلى ما دون 40 دولار للبرميل بحيث إذا ما قارنا بين إيرادات سنة 2012 والتي بلغت 71736 مليون دولار وسنة 2016 والتي بلغت 29309 مليون دولار للبرميل فنرى بأن تأثير الأزمة كان كبيرا من خلال انخفاض إجمالي الإيرادات إلى أقل من النصف.

وفي نفس الفترة في ظل مواجهة الأزمة البترولية قامت الحكومة بتبني نموذج النمو الاقتصادي الجديد والذي يقوم على أساس تنويع الصادرات بغية ضمان تنويع الإيرادات، وأدى هذا إلى ارتفاع نسبة الصادرات خارج المحروقات ارتفاعا طفيفا يقدر ب: 2%، وتعد نسبة مساهمة الصادرات خارج المحروقات في إجمالي الصادرات ضئيلة جدا، وهو المعدل الذي يبقى بعيدا كل البعد عن مستوى المطلوب بحيث سجلت 4,29% سنة 2015 إلى 5,67% سنة 2018.

أما بالنسبة للتحليل الجزئي للإحصائيات فإنه التغير الكبير في قيمة إيرادات صادرات المحروقات مع الثبات النسبي لحجمها وهذا يدل على اضطراب أسعار المحروقات ومدى تعرض سوقها إلى أزمات متتالية، في ظل تواصل إصرار الجزائر على الاعتماد الكلي على المحروقات.

**الجدول رقم(02): تطور صادرات الجزائر حصص نسبية خلال الفترة (2019-2020)**

القيمة: (مليون دولار)

النسبة التغير	2020	2019	البيان	
-32,20%	21541,11	33243,17	قيمة	صادرات المحروقات
	%90,52	%92,80	%	
-12,59%	2255,49	2580,53	قيمة	صادرات خارج قطاع المحروقات
	%9,48	%7,20	%	
-33,57%	23796,60	35823,53	قيمة	المجموع
	%100	%100	%	

المصدر: إحصاءات مديرية الجمارك للتجارة الخارجية للجزائر فترة 2020. www.douane.gov.dz

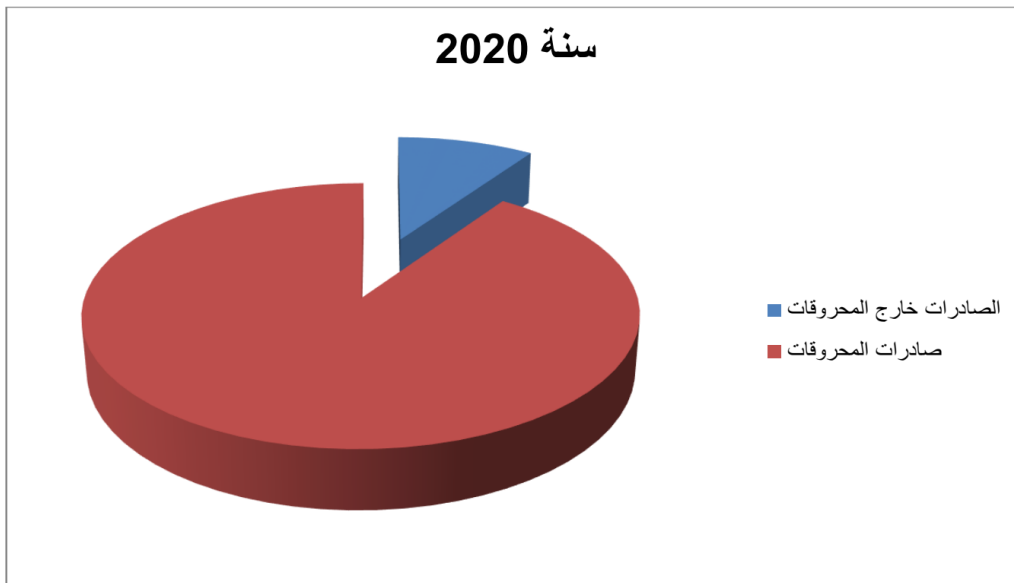
سجلت الصادرات الإجمالية انخفاضا بنسبة 33,57% خلال سنة 2019-2020، ويرجع ذلك بشكل رئيسي إلى انخفاض صادرات المحروقات بنسبة 35,20%.

حيث شكلت المحروقات الجزء الأهم من الصادرات خلال هذه الفترة بنسبة بلغت 90,52% من القيمة الإجمالية، التي بدورها إنخفضت بشكل حاد بقيمة قدرها 11,70 مليار دولار أمريكي، مقارنة بسنة 2019، في حين أن الصادرات خارج المحروقات تبقى دائما هامشية حيث تمثل 9,48% فقط من القيمة الإجمالية للصادرات، أي ما يعادل 2,26 مليار دولار أمريكي مسجلة بذلك انخفاضا بنسبة 12,59%.

## 2- تطور الصادرات خارج المحروقات حسب وحدة الاستخدام:

تتمثل الصادرات حسب وحدات الاستخدام في 6 منتجات وهي كتالي (المواد الغذائية، المواد الخام، المنتجات نصف المصنعة، سلع التجهيزات الزراعية، سلع التجهيزات الصناعية، السلع الاستهلاكية غير غذائية)، والشكل التالي يوضح تطور قيم هذه المنتجات خلال فترة 2019-2020.

الشكل رقم (03): دائرة نسبية تبين تطور قيم هذه المنتجات خلال فترة 2019-2020.



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول رقم (02)

نلاحظ من الشكل أن نسبة صادرات الجزائر خارج المحروقات ضعيفة جدا مقارنة بصادرات المحروقات برغم الجهود التي تبذلها الحكومة الجزائرية لدعم الصادرات خارج المحروقات، إلا أن الإنتاج لم يستوفي الكمية والجودة اللازمة لمنافسة في الأسواق الخارجية، حيث نجد مؤسسات تصدر بكمية قليلة للخارج وخاصة إلى الأسواق الإفريقية مثل شركة كوندور الجزائرية، التي تقوم بالتصدير إلى تونس وموريتانيا.

الجدول رقم(03): تطور الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات حسب وحدات الاستخدام خلال الفترة 2019-2020 القيمة: (مليون دولار)

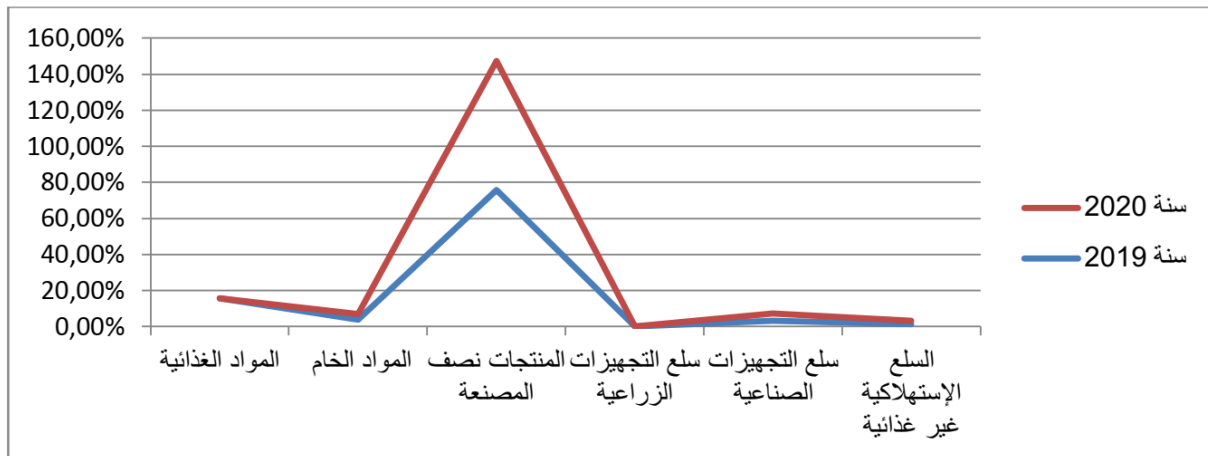
نسبة التغير	2020		2019		السنوات الصادرات
	النسبة%	القيمة	النسبة%	القيمة	
2	%19,42	442,59	%15,81	407,85	مواد غذائية
4	%3,17	71,52	%3,72	95,95	المنتجات الخام
1	%71,43	1611,18	%75,84	1956,92	المنتجات 1/2 مصنعة
6	%0,014	0,32	%0,01	0,25	مواد التجهيز الزراعية
3	%4,03	93,81	%3,22	82,97	مواد التجهيز الصناعية
5	%1,73	39,06	%1,41	36,42	السلع الاستهلاكية غير الغذائية
	%100	2255,49	%100	2582,36	المجموع

المصدر: إحصاءات التجارة الخارجية، المديرية العامة للجمارك. www.douane.gov.dz

تتجلى المنتجات الرئيسية خارج المحروقات، المصدرة خلال سنة 2020 في وحدة "المنتجات نصف المصنعة" التي سجلت قيمة إجمالية قدرها 1611,18 مليون دولار أمريكي، وتأتي وحدة "المواد الغذائية" في المرتبة الثانية بقيمة 442,59 مليون دولار أمريكي، متبوعة بوحدة "سلع التجهيزات الصناعية" بقيمة 90,81 مليون دولار أمريكي وأخيرا وحدات "المواد الخام" و"السلع الاستهلاكية غير الغذائية" و"سلع التجهيزات الزراعية".

الشكل رقم(04): منحنى بياني لنسبة المنتجات الرئيسية التي صدرتها الجزائر

سنتي 2020-2019.



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول رقم (03)

من خلال المنحنى البياني نلاحظ أن معظم صادرات الجزائر خارج المحروقات لسنتي 2020-2019 تتركز على المنتجات نصف مصنعة حيث سنة 2020 بلغت نسبتها أكثر من

71%، ثم تليها المواد الغذائية في المرتبة الثانية، أما باقي المنتجات "المواد الخام، سلع تجهيزات زراعية، السلع الاستهلاكية غير غذائية، سلع التجهيزات الصناعية"، فتعتبر صادرات هامشية لم تصل إلى نسبة مرتفعة، وذلك راجع لعدم وفرة الإنتاج وقلة الجودة وإهمال الزراعة من قبل المستثمرين الجزائريين، ولكن من خلال الانفتاح على السوق الجزائرية، يمكن للمصدرين الجزائريين من رفع نسبة الصادرات من سلع التجهيزات الزراعية، والسلع الاستهلاكية غير غذائية باستغلال المنطقة الحرة الإفريقية للتجارة.

### 3- التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية حسب المناطق:

يعتبر الاتحاد الأوروبي الشريك الأول مع الجزائر، ثم تأتي الدول الأوروبية والدول الآسيوية والدول العربية، وفي الأخير تأتي قارتي أمريكا وإفريقيا، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

### الجدول رقم(04): التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية حسب المناطق خلال الفترة 2010-2019

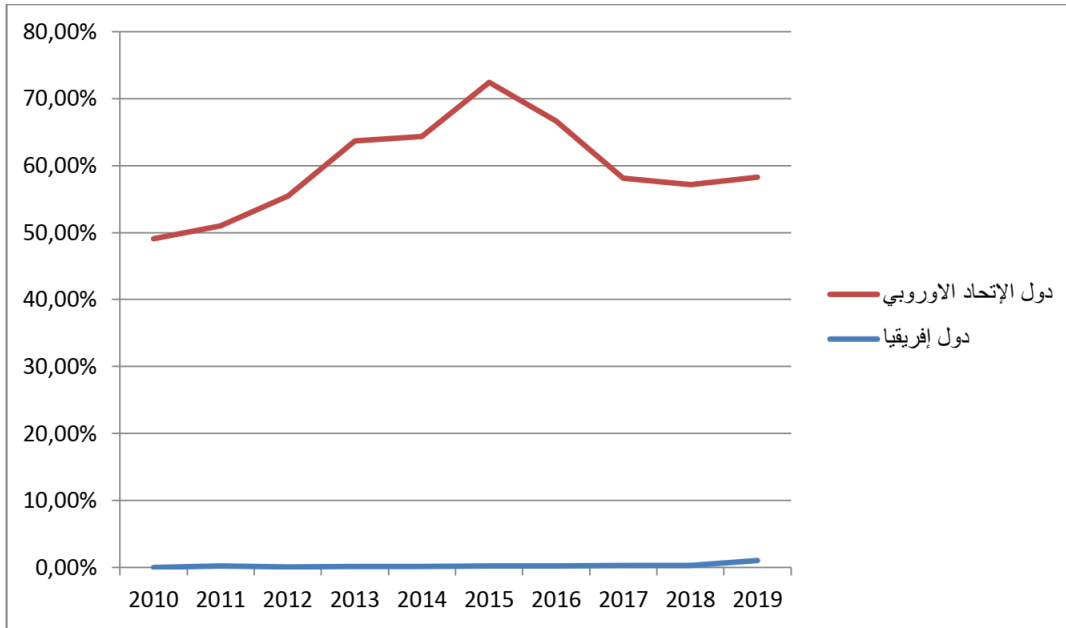
القيمة: (مليون دولار)

السنوات	المنطقة	الاتحاد الأوروبي	الدول الأوربية الأخرى	دول أمريكا الجنوبية	آسيا دون الدول العربية	أوقيا نوسيا	الدول العربية	الدول المغاربية	الدول الإفريقية	المجموع
2010	قيمة	28009	10	2620	4082	-	694	1281	79	57053
	النسبة%	49,09	0,01	4,5	7,1	-	1,2	2,2	0,1	%100
2011	قيمة	37307	102	4270	5168	41	810	1586	146	73448
	النسبة%	50,79	0,13	5,81	7,03	0,06	1,1	2,15	0,19	%100
2012	قيمة	39797	36	4228	4683	-	958	2073	62	71866
	النسبة%	55,37	0,05	5,8	6,2	-	1,3	2,8	0,08	%100
2013	قيمة	41277	52	3211	4697	-	797	26.39	91	71866
	النسبة%	63,52	0,08	4,9	7,2	-	1,2	4,06	0,14	%100
2014	قيمة	40378	98	3183	5060	-	648	3065	110	62886
	النسبة%	64,20	0,15	5,06	8,04	-	1,03	4,87	0,17	%100
2015	قيمة	22976	30	1131	1733	-	439	1319	84	31846
	النسبة%	66,41	0,09	3,55	5,44	-	1,37	4,14	0,26	%100
2016	قيمة	22976	37	1683	2409	-	572	1550	82	34597
	النسبة%	66,41	0,01	4,86	6,96	-	1,65	4,48	0,23	%100
2017	قيمة	20386	40	2530	3595	71	799	1273	103	35262
	النسبة%	57,81	0,11	7,17	10,19	0,2	2,26	3,61	0,29	%100
2018	قيمة	23386	40	2660	5351	248	712	1669	132	41148
	النسبة%	56,83	0,09	6,46	13	0,6	1,73	4,05	0,32	%100
2019	قيمة	20496	2318	3884	6424	531	-	1787	382	35822
	النسبة%	57,21	6,47	10,84	17,93	1,48	-	4,98	1,06	%100

المصدر: موقع المديرية العامة للجمارك (2010-2018) سنة 2019.

من خلال ما سبق نرى بأنه أكثر من 50% من صادرات الجزائر توجه نحو دول الإتحاد الأوروبي، والذي يعتبر الزبون الأول للجزائر بخلاف الدول الإفريقية التي تتنيل قائمة الدول التي تصدر لها الجزائر حيث تقول نسبة وارداتها من الجزائر إلى الصفر، فعلى سبيل المثال سنة 2012 بلغت نسبة صادرات الجزائر نحو الدول الإفريقية 0,08% فقط وهذا راجع إلى سياسات الحكومات السابقة التي أهملت السوق الإفريقية ولم تقدرها، حيث تتركز صادرات الجزائر نحو إفريقيا بنسبة كبيرة على قطاع المحروقات وتجارة المقايضة مع دول الجنوب برغم أنه في السنوات الأخيرة بدأ بعض المستثمرين بالإهتمام بالسوق الإفريقية مثل السوق الموريتانية.

الشكل رقم (05): منحنى بياني يوضح الفرق بين الصادرات الجزائرية نحو الإتحاد الأوروبي والدول الإفريقية خلال فترة 2010-2019.



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول رقم (04)

من خلال المنحنى نلاحظ أن الفرق كبير بين صادرات الجزائر نحو الإتحاد الأوروبي والصادرات الجزائرية نحو الدول الإفريقية حيث أن الإتحاد الأوروبي يعتبر الشريك الرئيسي للجزائر ومعظم صادرات الجزائر نحو الإتحاد الأوروبي من المحروقات، أما بالنسبة للصادرات نحو الدول الإفريقية فإن الجزائر لم تهتم بها وأهملتها لعقدين متتاليين.

#### 4- توزيع الصادرات الجزائرية في الدول المجاورة ودول الساحل:

إن الجزائر تصدر لعدة دول إفريقية من بينها تونس وليبيا والنيجر ومالي ومن خلال الجدول التالي نبين قيم الصادرات الجزائرية نحو هذه البلدان خلال فترة (2019-2020) القيمة بمليون دولار أمريكي. حيث يوضح الجدول التالي قيمة الصادرات الجزائرية مع الدول التالية (تونس، المغرب، وليبيا نيجر، موريتانيا والتشاد) خلال فترة 2019-2020.

#### الجدول رقم(05): توزيع الصادرات الجزائرية في الدول المجاورة ودول الساحل

خلال الفترة 2019-2020 القيمة: (مليون دولار أمريكي)

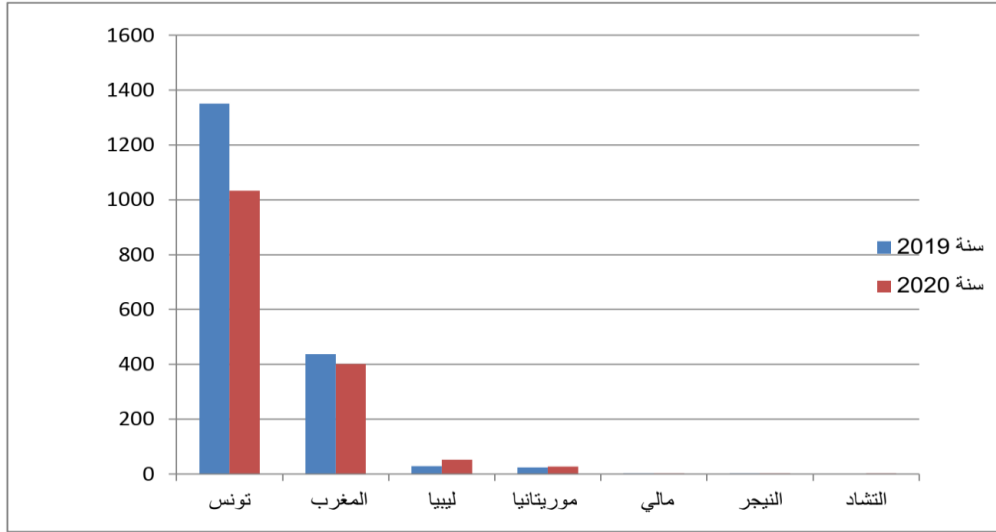
الدول	السنوات	2020	2019
تونس		1032,74	1350,82
المغرب		400,57	437,30
ليبيا		52,53	28,57
موريتانيا		27,89	24,45
مالي		1,02	2,28
النيجر		0,07	2,54
التشاد		0,82	-

المصدر: إحصاءات التجارة الخارجية، المديرية العامة للجمارك، الجزائر فترة 2020. www.douane.gov.dz

تحتل تونس المرتبة الأولى في قيمة الصادرات حيث في سنة 2020 بلغت 1032,74 مليون دولار أمريكي، ثم فالمرتبة الثانية المغرب بقيمة صادرات 400,57 مليون دولار أمريكي، وفي المرتبة الثالثة تأتي ليبيا بقيمة صادرات 27,89 مليون دولار أمريكي وأما الدول الساحل مالي، ونيجر، وتشاد فالصادرات هامشية فقط لأنها تتركز على نظام المقايضة فقط، أما موريتانيا فقيمة صادراتها في تحسن حيث بلغت 27,89 سنة 2020، وهذا راجع للمعبر البري الذي فتحته الجزائر مع موريتانيا وخط البحري لنقل البضائع، كما أن الجزائر تنظم قوافل لتصدير المنتوجات الجزائرية إلى موريتانيا.

والشكل التالي يوضح قيمة صادرات الجزائر خلال فترة 2019-2020:

الشكل رقم (06): مخطط أعمدة يوضح الصادرات الجزائرية نحو كل من تونس والمغرب وليبيا ودول الساحل خلال فترة 2019-2020. القيمة: (مليون دولار أمريكي)



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول رقم (05)

من خلال هذا شكل نلاحظ أن تونس هي المستهلك الأول بين هذه الدول، وتأتي فالمرتبة الثانية المغرب، أما ليبيا فالصادرات الجزائرية نحوها قليلة بسبب الوضع الأمني المتدهور فيها، ونلاحظ أن دول الساحل الصادرات نحوها قليلة جدا.

#### 5- المنتجات الجزائرية التي يتم تصديرها لدول الجوار والدول الساحل:

تتركز صادرات الجزائر لدول الجوار والدول الساحل في خضروات والسلع الراس المالية، والمواد الأولية، ومنسوجات، وملابس، وآلات كهربائية، والجدول التالي يوضح قيم الصادرات الجزائرية مع دول الجوار، ودول الساحل.

الجدول رقم (06): يوضح المنتجات الجزائرية التي يتم تصديرها لكل من الدول المجاورة ودول

الساحل خلال سنة 2017 القيمة: (مليون دولار أمريكي)

الدول	المنتجات	آلات كهربائية	منسوجات وملابس	مواد أولية	سلع رأسمالية	خضروات
تونس	9758,23	848,56	3381,41	5014,33	2086,9	
ليبيا	1437,19		3,24	1057,78		
النيجر	65,90			67,21	48,18	
موريتانيا		0,00	1705,45	288,46		
المغرب	1739,01	02,26	4495,42	331,18	4495,53	
مالي	404,01	0,12	5,93	512,18	10,16	
التشاد	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

المصدر: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en>

من الجدول نلاحظ أن صادرات الجزائر من آلات كهربائية، ومنسوجات، و سلع رأسمالية، أغلبها تكون وجهتها نحو تونس، بدرجة أقل المغرب وليبيا، أما المواد الأولية والخضروات فالمغرب هي الأولى من بين دول الجوار استيرادا لها، وذلك راجع إلى العلاقات التجارية القوية بينهما، واسواقهم تشبه السوق الجزائرية، أما الدول الأخرى موريتانيا ونيجر ومالي فالصادرات الجزائرية قليلة جدا ومعدومة بالنسبة لتشاد في كل المواد.

**المطلب الثاني: التوجهات المستقبلية لترقية وتنوع الصادرات الجزائرية وفرص الطاقات المتجددة**

برغم الصعوبات إلا أن الدفع بعجلة الصادرات خارج قطاع المحروقات يبقى من الناحية العملية أمرا قابلا للتجسيد لما تتمتع به الجزائر من إمكانيات، كما وأن السلطات أصبحت تعي جيدا أنها مطالبة بالبحث عن أفق وتجارب جديدة خصوصا مع التوجه المتنامي نحو مبادئ التنمية المستدامة والطاقات المتجددة والنظيفة.

**1- نظرة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإسهامه المتزايد في تنمية الصادرات:**

بذلت الجزائر مجهودات معتبرة في سبيل تطوير وتعزيز تنافسية مؤسساتها، فقد هيأت الأرضية التشريعية والمالية والمؤسسية الداعمة، وقد أفضت هذه الجهود إلى نمو معتبر في عدد المؤسسات<sup>1</sup>، حيث بلغ عددها مع نهاية سنة 2021 نحو 711832 مؤسسة، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

**الجدول رقم (07): نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى غاية نهاية 2021**

النسبة %	عدد م ص م	نوع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة
99.92	711275	1- القطاع الخاص: الأشخاص المعنوية الأشخاص الطبيعية النشاط الحرفي
59.02	420117	
18.32	130394	
22.58	160764	
0.08	557	2- القطاع العام
100	711832	المجموع الكلي

المصدر: وزارة الصناعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرة المعلومات الإحصائية

لسنة 2021، ص 09. [www.mdipi.gov.dz](http://www.mdipi.gov.dz)

<sup>1</sup> محمد بن ساحة، مرجع سابق، ص 105.

2- الناتج المحلي الخام (PIB) خارج قطاع المحروقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:  
الجدول رقم (06): تطور الناتج المحلي الخام خارج المحروقات في فترة 2017-2021  
القيمة: مليار دينار

2021		2020		2019		2018		2017		البيان
%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	
15.23	923.34	15.02	827.53	16.41	816.8	17.55	760.92	19.8	749.80	القطاع العام
84.71	5137.46	84.98	4681.68	83.49	4162.02	82.45	3574.07	80.8	3153.77	القطاع الخاص
100	6060.8	100	5509.21	100	4978.82	100	4334.99	100	3903.63	المجموع

المصدر: وزارة الصناعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار، نشرية المعلومات الإحصائية لسنة 2021، ص 42. [www.mdipi.gov.dz](http://www.mdipi.gov.dz)

من خلال قراءة الجدول تتضح الأهمية التي أصبحت تكتسبها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد استطاعت أن تساهم بما قيمته 5137.46 مليار دينار من الناتج المحلي الإجمالي خارج قطاع المحروقات بنسبة 84.71%، وهذا ما يعطي الإنطباع على توقعات مستقبلية جيدة مع إمكانية توسيع عدد الإستثمارات.

3- التوجه نحو الأسواق الجديدة لتنمية الصادرات خارج المحروقات:

إن ترقية وزيادة معدلات الصادرات الجزائرية غير النفطية يمر لا محالة عبر البحث عن تواجد ونفاذ المنتج الوطني إلى أسواق جديدة، ومنها السوق المغاربية والعربية والإفريقية، وهي تتمثل في<sup>1</sup>:

- سوق المغرب العربي: تشير بعض الدراسات إلى أن حجم المبادلات نشطة للغاية بطرق غير رسمية خصوصا بين الجزائر تونس والمغرب، لذا يجب البحث عن طرق لإدماجها في إطار قنوات رسمية مما يؤدي إلى تطور عملية التكامل، وإقامة صناعات ذات قاعدة إنتاجية متنوعة ومتكاملة بين دول المغرب العربي، يستدعي تغيرات جوهرية في نمط التخصيص وتقسيم العمل من أجل إنتاج منتجات عالية الجودة تمكنها من النفاذ إلى الأسواق العالمية.
- السوق العربية: تسعى الجزائر إلى تنمية صادراتها البينية في المنطقة العربية، وتوسعها إلى دول المشرق والخليج العربي، كذلك لا بد من تفعيل منطقة التجارة العربية المشتركة التي لم تستطع بلوغ مرحلة التحرير الكامل لحركة السلع بداية من عام 2007 كما كان مخطط لها عند بداية تطبيقها سنة 1981.

<sup>1</sup> ايزام خالد، مرجع سابق، ص 50.

• **السوق الإفريقية:** تعتبر من الأسواق الواعدة التي يمكن دخولها بشكل أيسر من أية أسواق أخرى، فهي تتميز بالمساحة الواسعة، وبالحجم الضخم من العملاء المرتقبين ما لا يقل عن 800 مليون مستهلك متوقع، كما يوجد بها ميزة التخفيضات الجمركية الذي تبنته الكثير من التكتلات بين الدول الإفريقية، وهنا تملك الجزائر فرصا كبيرة بإمكانية تجسيد تحالفات متعددة مع الكثير منها، واكتشاف الفرص التصديرية الموجودة بها، وإعداد دراسات السوق عن حجم الطلب وخصائص المنتجات المطلوبة فيها.

#### 4- الاستثمار في الطاقات المتجددة كبديل إستراتيجي واعد:

تتوفر الجزائر على إمكانيات هائلة من الطاقات المتجددة تؤهلها لأن تكون من الدول المصدرة للطاقة النظيفة، وبالخصوص الطاقة الشمسية نظرا لمساحتها من جهة ولموقعها الجغرافي من جهة أخرى، فهي من أغنى الحقول الشمسية في العالم، وتنتج إشعاعا سنويا يتجاوز 3000 كيلو واط في الساعة للمتر المربع ما يسمح بتغطية 60 مرة إحتياجات أوروبا الغربية، وأربع مرات الإستهلاك العالمي، وتغطية 5000 مرة الإستهلاك الوطني من الكهرباء، ولديها إمكانيات معتبرة من طاقة الرياح ما يوفر إمكانية توليد طاقة سنوية تقدر ب: 673 مليون واط ساعي، وتتوفر على أكثر من 200 مصدر حراري يتمركز في الشمال الشرقي والشمال الغربي للوطن، وتقدر كميات تساقط الأمطار سنويا بنحو 65 مليار م<sup>3</sup> والمستعمل منها هو: 25 مليار م<sup>3</sup> فقط<sup>1</sup>.

ووعيا منها بكل هذه التحديات الطاقوية والبيئية المرتبطة بتنوع المزيج الطاقوي، إلتزمت الجزائر ببرنامج واعد لتطوير الطاقات المتجددة عبر تخصيص ما قيمته 180 مليار دولار، ويرمي البرنامج من خلال إستغلال الطاقات الشمسية والهوائية والحرارية والجوفية إلى رفع إنتاج الكهرباء إلى 40%، كما يهدف إلى إنشاء قدرة إنتاج ذات طابع متجدد يقارب 22.000 ميغاواط في آفاق 2030 منها: 12000 ميغاواط موجهة لتلبية الطلب الوطني على الكهرباء، و10.000 ميغاواط موجهة للتصدير، وهذا ما يوضحه الجدول التالي<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> محمد بن ساحة، مرجع سابق، ص 65.

<sup>2</sup> خالد بن جلول، مرجع سابق، ص 135.

جدول رقم(09): مراحل برنامج الطاقة المتجددة

السنة	2013	2015	2020	2030
قدرة الطاقة المحتملة تركيبها	MW 110	MW 650	MW 2600 مخصصة للسوق الوطني وإجمالية تصدير ما يقارب MW 2000	MW 12000 موجهة للسوق الوطني و11000 مخصصة للتصدير

المصدر: بن الشيخ سارة، بن عبد الرحمان نريمان، عرض تجربة الجزائر في مجال الطاقة المتجددة، الملتقى العلمي الدولي حول سلوك المؤسسة الاقتصادية في ظل رهانات التنمية المستدامة والعدالة الاجتماعية، جامعة ورقلة، يومي 20-21 نوفمبر 2021.

وحسب الدليل الوطني للطاقة المتجددة فقد تم تركيب 2353 وحدة طاقة متجددة موزعة بين الطاقة الشمسية ب: MW2280، والرياح ب: MW 73، ومن بين المشاريع التي توجد قيد الإنجاز نذكر أنه تقرر تشييد أول مزرعة رياح بطاقة تقدر ب: MW 10 بأردار، بينما تقرر تعليق مشاركة الجزائر في مشروع ديزرتك للطاقة المتجددة في العام 2013 بسبب بعض التحفظات.

**المطلب الثالث: العراقيل التي تواجه عملية التصدير في الجزائر وأهم الحلول الممكنة**

نتطرق إلى أهم المشاكل التي تواجه تسويق المنتجات الجزائرية إعطاء بعض الحلول الممكنة للتقليل من هذه المشاكل المتمثلة فيما يلي:

**1- العراقيل التي تواجه عملية تصدير المنتجات الجزائرية:**

هناك مشاكل عديدة تواجه تسويق المنتجات الجزائرية يمكن حصرها في الآتي:

- **صعوبات إنتاجية:** تواجه زراعة المحاصيل وإنتاجها العديد من المشاكل أو المعوقات الإنتاجية، والتي كان لها أثرها البالغ في تدهور هذه الثروة الهامة في الزراعة الجزائرية ويمكن حصر تلك المعوقات في:
  - **المشاكل الفلاحية:** وتتمثل في:
    - هيكلية عملية الزرع: هناك حوالي 60.2% من المحاصيل الزراعية تتبع نفس المنتج، وهذا نتيجة لعدم تحديد عملية البذر خلال الفترة الممتدة بين شهر سبتمبر إلى شهر مارس.

- أغلب المحاصيل يتم زرعها وفقا للطريقة التقليدية مع عدم مراعاة جودة البذور وعامل التهوية الأمر الذي يعيق إدخال الآلات (المكائن) في إجراء العمليات الزراعية كالتلقيح والعلاج والجني، والتي تعد ضرورية نظرا لقلة الأيدي العاملة.

- ضعف المعرفة التقنية عند الفلاحين التقليديين لا تمكنهم من إتقان كل الأعمال التي تنفذ داخل، أو خارج المزرعة، ومع المعرفة التقنية الحالية الضيقة فإنه من الصعب على المزارع التقليدي أن يحقق مستوى الإنتاجية التي يسمح له بالمساهمة الفعالة في اقتصاد السوق.

- أغلبية الفلاحين الجزائريين ذوي دخل محدود حيث أنهم لا يفكرون في تصدير، إلى البلدان خارج الجزائر بل يفضلون تسويقها داخل البلاد فقط.

## 2- صعوبات (معوقات) التسويقية:

يعاني تسويق المنتج الجزائري عدة صعوبات نذكر منها:

- نقص أجهزة وغرف الحفظ والتبريد خاصة على مستوى الموانئ.  
- انخفاض كفاءة أجهزة التسويق الخارجية خاصة من حيث الدعاية والإشهار مما يساهم في خفض الطلب الخارجي.

- مشكلة التعليب: عدم توفر أغلفة مناسبة لتصدير المنتجات الفلاحية، وهذا ما جعل الجزائر تقوم باستيراد هذه الأغلفة.

- أغلبية المصدرين ليست لهم إستراتيجية معينة للتصدير، فهم يصدرون بطريقة عشوائية، هدفهم الوحيد هو الحصول على الربح فقط.

## 3- الحلول الممكنة لمواجهة عراقيل التسويق:

لمواجهة الصعوبات المعرقة لعملية التسويق لابد من معالجة المعوقات السابقة كالآتي<sup>1</sup>:

- **ال شراء أو الإنتاج:** إن معالجة مشكلة الشراء أو الإنتاج لا تتحقق إلا بعد حصول تنظيم للسوق لكي تتوفر فيه كل المقاييس أو الشروط ويكتسب سمعة على المستوى الوطني والدولي حتى يتم العمل على زيادة الأنواع الجيدة والمطلوبة من المنتجات في الأسواق

<sup>1</sup> آيت حتريت نادية، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة دراسات تقنية في التجارة الدولية، كلية الحقوق والتجارة، جامعة بومرداس، 2009/2008، ص 106.

الخارجية عن طريق تشجيع الاستثمارات الصغيرة، وتقديم الإعانات من طرف الدولة للمنتجين، وهذا يمكن من المحافظة على سمعة المنتجات الجزائرية المكتسبة عبر السنين من جهة، ومن جهة أخرى عدم إفساح المجال أمام الزبون الأجنبي لإلغاء العقد مع المصدر الجزائري لكيلا يغتتم الفرصة مصدرين من غير الجزائريين، أو المنافسين منتجاتهم على حساب المنتج الجزائري.

#### 4- تخزين المنتج لغرض التصدير:

يعتبر التخزين من وظائف التسويق الهامة للمنتجات الزراعية وخاصة سريعة التلف منها بسبب ما يقدمه من منافع اقتصادية متعددة وما يتحقق جراء تلك المنافع من فوائد وتسهيلات لنظام التسويق، وتتمثل أهمية التخزين فيما يلي<sup>1</sup>:

- خفض العرض إلى مستوى الطلب في فترة الفائض مما يؤدي إلى حفظ السلعة واستقرار الأسعار وحسن التوزيع الزمني للسلعة.
- زيادة العرض إلى مستوى الطلب في فترة النقص مما يؤدي إلى توفير السلعة واستقرار الأسعار وحسن التوزيع الزمني للسلعة.
- تخفيض تكاليف النقل لأن وجود المخازن في مناطق الاستهلاك يساعد في أن يتم نقل السلعة إلى تلك المناطق بكميات كبيرة.
- تسهيل الحصول على التمويل: إن وجود المخزون يجعل منه ضماناً ممكنة ومقبولة للحصول على التمويل من الجهات المقرضة.
- ويختلف أصناف التخزين على حسب نوعية وخصائص المنتج الزراعي المخزن من حيث تعرضها لسرعة التلف، وطول مدة التخزين فالقطن والقمح وحاصلات أخرى يمكن تخزينهم طول العام بدون تدهور في الجودة أو الصنف، بينما نجد منتجات زراعية أخرى سريعة التلف كالفواكه مثلاً تحتاج إلى مخازن مبردة حتى تحافظ على حالتها بشكل جيد، بينما

<sup>1</sup> عاكف الزعبي، مبادئ التسويق الزراعي، دار الراجحة للنشر، الأردن، 2006، ص: 52.

هناك شكل ثالث من المنتجات الزراعية لا يمكن تخزينها في البرادات العادية لذلك يجب حفظها إما مجمدة أو مجففة أو في علب كالطماطم والمشمش<sup>1</sup>.

- إن وظيفة التخزين ضرورة ملحة للمؤسسة العاملة في ميدان التسويق الزراعي نظرا للخصائص المميزة للمنتج الزراعي كسرعة تلفها وحساسيتها للمتغيرات البيئية بالإضافة إلى موسمية إنتاجها مما يجعل التخزين الأداة الفعّالة في استقرار الأسعار من خلال التحكم في عرض هذه المنتوجات في السوق.

### 5- الإجراءات الجمركية:

لتقادي شكاوى المصدرين وخاصة من تباطؤ الإجراءات الجمركية، فإن تنظيم فرق جمركية متنقلة أثناء موسم جني المحاصيل لتقوم بالجمركة في عين المكان، وهي من الاقتراحات الأساسية التي يطالب بها المصدرين، وفي هذه العملية ربح الوقت، وعدم إفساد المنتجات المعدة للتصدير.

6- النقل: التصدير الجيد يتوقف على النقل الجيد، وهذا الأخير لا يكون كذلك إلا إذا أحترم في الوقت وتجنبت له كل الوسائل المتاحة من بواخر إذا كان النقل بحر أو طائرات إذا كان النقل جو، فإن عملية التصدير في النهاية في مصلحة ومنفعة البلاد بكاملها، لأنها تعمل على جلب العملة الصعبة، وهذه الغاية في حد ذاتها كفيلة بأن تجند لها كل الوسائل وتحترم فيها كل المواعيد.

7- الدفع: يوجد مفهوم في الاقتصاد يطلق عليه الحوافز، وبالنسبة للمصدرين فإن حوافزهم هي عملية استرجاع عوائد صادراتهم في بنوكهم المحلية، خلال مدة تقل عن 06 أشهر، وهذا يعمل على تشجيعهم في المواسم القادمة من جهة، وزيادة وتوسيع نشاطهم الإنتاجي من جهة ثانية.

<sup>1</sup> عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط3، الجزائر، 2006، ص: 154.

## المبحث الثاني: تقديم الوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX

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

### المطلب الأول: نشأة الوكالة

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

وبغية توسيع مجالات العمل وإتمام الدور الذي يقوم به الديوان، وكذا للتغلب على العراقيل وتجاوزها، تم تحويل الديوان إلى "الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX" استنادا الى قرار وزير التجارة لأمر من المرسوم التنفيذي 04/174 الموافق ل: 2004/06/12.<sup>2</sup>

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

<sup>1</sup> الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد: 58، لسنة 1996، ص 09-10.

<sup>2</sup> الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد: 39، لسنة 2004، ص 04-05.

## المطلب الثاني: مهام وأهداف الوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX

## أولاً: مهام الوكالة:

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

1 الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد: 39، لسنة 2004، ومتضمنة لمهام الوكالة.

## ثانيا: أهداف الوكالة:

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

وانطلاقا من هذه المعطيات حرصت الوكالة على تسطير أهداف واقعية وعملية تتمثل فيما يلي<sup>1</sup>:

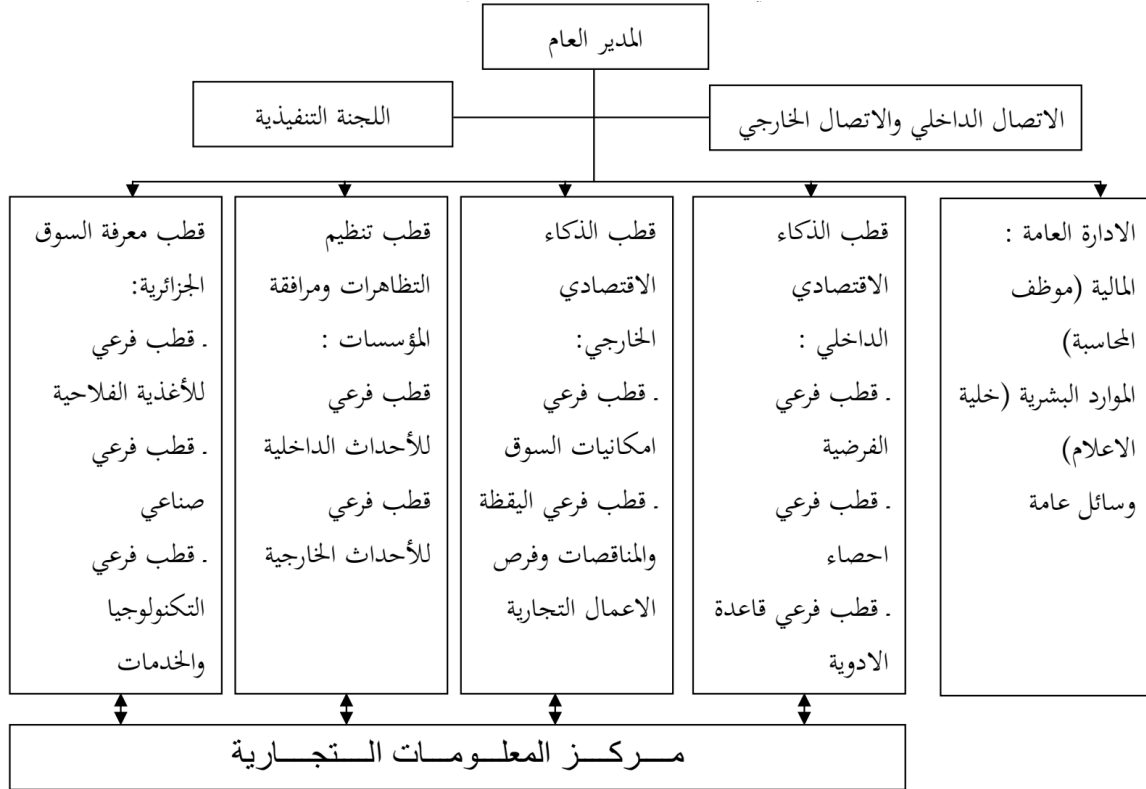
- التوسع في الصادرات ذات الاستعمال الواسع كالأدوية.
- تقديم منتجات ذات جودة عالية وأسعار تنافسية.
- تكوين مشاريع شراكة أجنبية.
- تحقيق الأمن التصديري للمصدرين.
- الاهتمام بالبحوث العلمية بالاعتماد على دراسات مراكز البحوث الأجنبية.
- زيادة وتقوية المؤسسات في السوق الوطنية.
- التهيئة لدخول واقتحام الأسواق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

<sup>1</sup> من الوثائق الخاصة بالوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.

## المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

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

### الشكل رقم(07): الهيكل التنظيمي للوكالة



المصدر: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

سنعرض فيما يلي التنظيم الداخلي المتعلق بالوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

المتتمثلة في:

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

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

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

• **قطب الذكاء الاقتصادي الداخلي:** والمكلف بالمهام التالية<sup>1</sup>:

- دراسة وتحليل التجارة الخارجية الجزائرية والرقمي بالمجموعة الكبرى لقطاعات الاستيراد والتصدير.

- متابعة تغيرات الأسعار المتداولة للمواد الأولية في البورصات العالمية، ومتابعة الواردات.

ويضم هذا القطب ثلاثة أقطاب فرعية وهي:

- قطب فرعي الظرفية.

- قطب فرعي إحصاء.

- قطب فرعي قاعدة الأدوية.

• **قطب الذكاء الاقتصادي الخارجي:** ويتولى المهام التالية:

- جمع واستغلال المعلومات الاقتصادية والتجارية والقانونية المتعلقة بالأسواق الخارجية.

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

- البحث مع فرص العمل مع شركاء أجنبية.

- تقديم عروض (المناقصات)، وسهرات اقتصادية.

ويضم هذا القطب ثلاثة أقطاب فرعية وهي:

- قطب فرعي إمكانات السوق.

- قطب فرعي اليقظة والمناقصات وفرص الأعمال التجارية.

- قطب فرعي مركز المعلومات التجارية.

• **قطب تنظيم التظاهرات ومرافقة المؤسسات:** ويتولى المهام التالية:

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

<sup>1</sup> وثيقة خاصة بالوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.

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

- تحضير المعارض وتنظيمها بمساعدة الشركة الوطنية للمعارض SAFEX.

- متابعة وتأطير المشاركين في مختلف التظاهرات الدولية.

- تقديم كل المعلومات المتعلقة بالبلد الذي يقام به العرض.

ويظم هذا القطب قطبين فرعيين هما:

- قطب فرعي للأحداث الداخلية.

- قطب فرعي للأحداث الخارجية.

● **قطب معرفة السوق الجزائري:** ويتولى المهام التالية:

- معرفة المنتجات الفلاحية القابلة للتصدير.

- تحديد وتقديم الامكانيات الانتاجية.

- تنمية وتطوير السياحة والصناعة الحرفية الجزائرية.

- تخطيط وتنظيم الاتصالات.

- شهرة ألكس هي دراسة الآثار التي تتركها وسائل الإعلام الجزائرية في دعمه للمؤسسات

الوطنية في تعاملاتها مع الخارج (الدولية).

ويظم هذا القطب أربعة أقتب فرعية وهي:

- قطب فرعي الأغذية الفلاحية.

- قطب فرعي صناعة.

- قطب فرعي التكنولوجيا والخدمات.

- قطب فرعي حول الشخص.

● **الإدارة العامة:** وتتولى المهام التالية:

- ضبط بصورة منتظمة كل الوثائق المتعلقة بتسيير الوكالة.

- تسيير العلاقات المالية الاستثنائية الموضوعة تحت تصرف الوكالة.

- معالجة المنازعات الإدارية والقضائية.
- إعداد ميزانيات التسيير والتجهيز وتنفيذها.
- ضمان توظيف المستخدمين.
- ضمان تنفيذ مخطط الرقابة والسهر على نظافة المقر.
- المشاركة في تقييم حاجات الوكالة من الموارد البشرية.

### المبحث الثالث: دور الوكالة في ترقية الصادرات خارج المحروقات

نظرا لطبيعة مهام الوكالة المتمثلة أساس في جمع، تحليل ونشر المعلومات لوضعها في متناول المتعاملين الاقتصاديين، ونظرا أيضا لحجم هذه المهام وأهميتها فهذا ما يدفعها إلى وجوب تعدد مصادرها وأقطابها.

#### المطلب الأول: تنظيم المعلومات داخل الوكالة

أولاً: مصادر معلومات الوكالة: وهي عديدة ومتنوعة نذكر منها<sup>1</sup>:

- شبكة الأنترنت: باعتبار الأنترنت مصدر وخزن للمعلومات قامت الوكالة بإنشاء موقع خاص بها [www.algex.dz](http://www.algex.dz) قصد التعامل وبفاعلية مع التطور المعلوماتي على الصعيد العالمي، وكذلك للتعريف والترويج لنفسها ولمنجزاتها مع الإشارة على ان الشبكة الأنترنت مستعملة لدرجة كبيرة في كل مصالح الوكالة للإطلاع على كل المواقع المتعلقة بالتجارة الخارجية وجمع مختلف المعلومات منها.
- شبكة لاتان "LATIN": تعد الوكالة المثل الوطني فيما يخص هذه الشبكة من 22 دولة وهي بمثابة مخزن لكل الدراسات الاقتصادية المنجزة في الجزائر والبلدان العربية.
- وكالة الأنباء "روتر": هي عبارة عن بحر من المعلومات تتمركز في انجلترا، تعتبر وكالة الأنباء من المصادر المعلوماتية للوكالة وهذا ما يجعلها على علم دائم ومستمر بالتطورات الاقتصادية منها تطور البورصات وأسعار البترول ... الخ.

<sup>1</sup> الوثيقة الخاصة بالوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.

• وكالة الأنباء الجزائرية "APS": من خلال مراسليها عبر العالم تقوم بجمع المعلومات ونشرها عن طريق الأقمار الصناعية لذا تعتبر الوكالة من أهم المصادر المعلوماتية، لما توفره من معلومات مهمة ومفيدة.

### ثانيا: كيفية معالجة المعلومات بالوكالة

بعدما تتحصل الوكالة على المعلومات من المصادر المذكورة سابقا، تقوم بترتيبها، تصنيفها وتحليلها على أساس أهميتها ونسبة الطلب عليها، فيتم معالجتها معالجة آلية عن طريق البرنامج LOGICAL ACCESS وبعدها يتم إنشاء<sup>1</sup>:

• قاعدة بيانات تضم أهم المصدرين الجزائريين، وذلك بالتعاون مع المركز الوطني للسجل التجاري "CNRC".

• إنجاز ثلاث قواعد للمعطيات والمتعلقة على وجه الخصوص بمتابعة الواردات.

• قاعدة معطيات تخص متابعة الانتاج الوطني.

• قاعدة البيانات الإحصائية تتضمن إحصائيات التصدير والاستيراد بالكميات والقيم وذلك، وفق المناطق الجغرافية.

• قاعدة القوانين التي تضم أهم القوانين المنظمة للتجارة الخارجية لكل دولة.

• قاعدة المعلومات "أليدان" وهي قاعدة بيبليوغرافية تحتوي على حوالي 11000 عنوان لمجلات ودوريات متخصصة متعلقة بوجه الخصوص بالتجارة الخارجية وقطاعات اقتصادية أخرى بالإضافة إلى إنشاء بنوك معلومات ثم تقوم الوكالة بمعالجة المعلومات عن طريق:

• إنجاز تقارير أسبوعية حول التطورات الاقتصادية العالمية.

• تكليف المصالح المختصة بإعلام المصدرين عن طلبات الزبائن الأجانب.

• تقديم استشارات فيه شكل تحاليل إحصائية خاصة بمعالجة المعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية.

<sup>1</sup> LOGICAL ACCESS هو برنامج يقوم بمعالجة المعلومات آليا داخل الكمبيوتر.

## المطلب الثاني: مشاريع الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

أولاً: دراسة جدوى خلق تكتل للتصدير<sup>1</sup>:

1- نشأته: حكم عليه بالفشل في البداية، غير أن إحدائياته جريت في أجواء هادئة وجد ايجابية، رغم بعض التحفظ ببداية الجلسات، إلا أن مربى النحل ومنتجي زيت الزيتون أطلقوا العنان لأنفسهم وباحوا للوكالة بمشاكلهم وعبروا عن فائدهم من التكتل.

تنظيم المتعاملين كان على شكل 3 مجموعات مكونة من 20 شخصا مؤطرون من قبل مرشدين للتصدير، وهذا ما مكن من إقامة المبادلات عن قريب وتسهيل النقاشات.

هذه المنظمة التي ميزت التقديم حسب كل متعامل لحالته المهنية، مكنت من تحقيق حرية أكبر لمعتقدات المتعاملين الذين سلموا مشاكلهم ليس فقط من جانب صعوبات الإنتاج والمتاجرة، وإنما أيضاً مشاكل الاتصال بالإدارات الضريبية التي حسبهم كانت تضعها جد ثقيلة.

وبعدها سريعا أهم المتعاملين اظهروا وأقروا بفكرة إنشاء التكتل، عموماً أظهر من 80% إلى 90% من المتعاملين رغبتهم في الانضمام إلى التكتل، والذي حسبهم سيمكنهم من حل المشاكل التي يواجهونها حالياً.

## 2- أهداف التكتل:

التكتل هو صورة قانونية تمكن من جمع أشخاص معنويين بحقوق خاصة ممارسي لنشاطات اقتصادية غير تنافسية لتشكيل قوة متدخلة، فعالة في السوق الدولي.

يجمع التكتل متعاملين (مربي النحل ومزارعون منتجو لزيت الزيتون)، اقتصاديين قادرين على تحمل مختلف المراحل التقييمية للمستوى المشروط حسب مواصفات الأسواق الدولية وشروط الربحية الاقتصادية، لهذا الصدد يجلب أن يستفيد التكتل من كل اهتمام أعضائه من جهة، والدعم الكافي من القدرات العامة من جهة أخرى لبناء خطواته نحو النجاح، ولهذا يتوجب على الوكالة أن تكون صارمة حول:

<sup>1</sup> المجلة الشهرية للوكالة Le forum du commerce extenur العدد رقم 8 الفصل الاول 2011 ص 22-25.

- اختيار الأعضاء الذين يجب أن يظهروا جديتهم وإرادتهم وكذا تصرفاتهم.
- وضع سير للإيرادات العامة، الشروط الأساسية لمرافقة التكتلات في الخارج (مخابر التحليل، المواصفات، العلامة التجارية، الإجراءات التحفيزية الضريبية، التسهيلات الجمركية، الدعم المالي والترقية التجارية ... الخ).

### 3- ما يجب على أعضاء التكتل فعله:

- امتلاك منتج ذو نوعية مصادق عليه من مخابر ذات سمعة جيدة.
- جعل العلامة التجارية الجزائرية للمنتج المحلي أو البيولوجي حتى يدرج في كتالوجات دولية، وهذا ما يكون الهدف الرئيسي.
- تقديم المنتجات، حسب المعايير المتخذة في كل سوق.
- التحضير والمشاركة في المعارض الدولية، القيام بالترويج لنقاط البيع بالاعتماد على منشورات وعينات يجب توزيعها.
- امتلاك موقع إلكتروني للاتصال دائم وديناميكي مع ممثلي السوق لتأمين رؤية عامة ودائمة عن المنتج حول العالم وبعده لغات.
- التحصل على المعلومات حول الأسواق وخاصة الطالب، العرض، المنتجات، الزبائن.

### 4- التحديات التي يواجهها التكتل: ويمثل تشكيل التحدي من خلال 3 جوانب:

- النجاح في اكتساح الأسواق الخارجية مهما كان الثمن حيث نعلم أن المنتجات الجزائرية ذو جودة عالية وتجمع كل الشروط للحصول على العلامة البيولوجية، يمكن تحقيق هذا التحدي إذا ما أولت الحكومة اهتمامها الشديد والدعم الكافي.
- نجاح هذه التكتلات سيشكل وسيلة لتطوير نشاطات الفروع لتربية النحل وإنتاج زيت الزيتون، وبذلك بروز مؤسسات صغيرة ومتوسطة حديثة وفعالة بفضل حداثة وسائل الإنتاج وتنظيم أفضل للموارد المشترطة والإجبارية من الأسواق الدولية.
- خلق تكتل موجه التصدير ممكن أن يستجيب تماما لرغبات إيرادات الدولة من أجل تطوير الصادرات خارج المحروقات.

## 5- البرنامج المتوقع للتكتل:

- جانفي: 2011 إجتماع وتقديم للمنتجات والأسواق.
- فيفري: 2011 اجتماع مشروع تكتل الدول (المنتجات المعلبة، الإستراتيجية التقريبية، اتصالات الزبائن والأسواق الخارجية مع الميزانية والخطة التنفيذية التجارية المتوقعة).
- أفريل: 2011 اجتماع ثنائي للإمضاء على الهيكلية (انتخاب مكاتب، اختيار اسم للتكتل).
- ماي: 2011 اجتماع لتحديد المظهر التجاري تصدير أو مستشار تصدير.
- جوان: 2011 مقابلو وتوظيف تجاري تصديري.
- سبتمبر: 2011 تكوين تجاري للتصدير (مؤسسة ومنتج)، انطلاق أعمال التنقيب.
- وكما يمكن الملاحظة أن المدة الأدنى لإنشاء تكتل هو 12 شهرا خارج الأعمال المقدمة، قبل أن يكون عملي وساري المفعول.

## ثانيا: البوابة الوطنية للتجارة الخارجية:

- البوابة الجديدة سوف تكون مركز التشغيل الإعلامي لـ ALGEX، والتي تقوم بتفعيل المؤسسات الناشطة في التجارة الخارجية بالإجابة على كل الفئات المعروفة لديها من خلال:
- بوابة الاتصالات: تهدف هذه الوحدة إلى نشر المعلومات القائمة على الرسائل والمنتديات.
  - بوابة الوثائق: هنا سيكون تصميم نظام يسمح بتنظيم إدارة الإنتاج ونشر وثيقة لإنشاء مكتبة إلكترونية حقيقية حيث يتم إلغاء مرجعية كل وكيل أو شريك.

- البوابة التطبيقية: سيتم تعميم هذه الشبكة ليس فقط للتطبيقات المحددة للاتصالات الداخلية والخارجية للشركة ولكن أيضا لكل تطبيقات أعمال ALGEX تلك التي تشير إلى إحصاءات الخدمات.

- بوابة التعاون أو التوحيد: تهدف إلى وضع تنفيذ التعايش المنسق لجميع التطبيقات المتدفقة في الأنبوب المتعلقة بهذا الجزء من المدخل فإنه سيتم ملائمة الوظائف التي يصل إليها المستخدم بسهولة من خلال واجهة مشتركة لضمان إنشاء عدد من المبادئ المحددة في ALGEX، وتعزيز التبادل مع أصحاب المصلحة.

• بوابة المجاميع وسير العمل: التطبيقات المطروحة تجيب على خصائص سير العمل، في الواقع أنها ستكون من الجانب التعاوني للسيطرة على أعمال كل مشارك فمن الضروري تطوير الأدوات اللازمة لدعم الأداء والأمان في هذه البوابة.

### المطلب الثالث: إنجازات الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

1- الأعمال التي تقوم بها الوكالة: إن عمل الوكالة يهدف إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات، وبهذا الصدد قامت بتقديم خدمات متنوعة وفي مختلف المجالات وتتمثل في<sup>1</sup>:

• مساعدة ودعم المصدرين: حيث تقوم الوكالة بتقديم معلومات للمتعاملين الاقتصاديين عن إجراءات التجارة الخارجية وخاصة منها المتعلقة بالصادرات خارج المحروقات، وذلك من خلال وسائل الاتصال والسندات المعلوماتية المختلفة التي تتوفر عليها وتنتجها الوكالة لتلبية طلبات واحتياجات المتعاملين الاقتصاديين.

• إنشاء دار المصدر: في 12 نوفمبر 2007 دشّن السيد وزير التجارة مصلحة خاصة باستقبال المصدرين ومرافقتهم في كل ما يتعلق بعمليات التصدير، وقد سميت هذه المصلحة "دار المصدر" نظرا لتكفلها المباشر والفوري بكل القضايا التي يمكن أن يطرحها المصدرون وتقدم "دار المصدر" للمصدرين الخدمات المباشرة التالية:

- التزويد بالمعلومات التجارية، والإجراءات القانونية لعمليات التصدير.

- تقديم المعلومات حول الإجراءات التحفيزية لعمليات التصدير وخاصة منها الدعم الذي يقدمه الصندوق الخاص لترقية الصادرات والإعفاءات الجبائية، والتسهيلات الجمركية والبنكية.

- تقديم خدمات المرافقة، وإرشادات حول تقنيات التصدير.

- ربط علاقات عمل مع شركاء أجنبية، وتقديم فرص تجارية حول الطلبات الأجنبية لشراء المنتجات الجزائرية.

- تقديم معلومات حول المعارض المتخصصة بالخارج.

<sup>1</sup> مستخرج من وثيقة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.

2- امضاء اتفاقية تعاون مع المديرية العامة للجمارك: في إطار المهام المخولة لها وللإستجابة لإنشغالات المصدرين وقعت وكالة "الجكس" في 5 مارس 2010 اتفاقية تعاون مع المديرية العامة للجمارك، تهدف إلى تطوير الإجراءات التسهيلية الجمركية، وترقية الصادرات خارج المحروقات.

3- عقد اتفاقيات ثنائية ومذكرات تفاهم: ساهمت الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في عقد العديد من الاتفاقيات الثنائية، ومذكرات التفاهم مشتركة مع بلدان أجنبية، وينصب دورها في توطيد علاقات التعاون بين الدول، ونأخذ مثال من هذه العقود مذكرة التفاهم حول ترقية التجارة الخارجية التي تمت بين الوكالة ALGEX (الجزائر)، والديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية (بوركينافاسو)، والتي تهدف إلى تعزيز العلاقات بين المنظمتين لتطوير وتوسيع العلاقات التجارية بين المؤسسات الاقتصادية الجزائرية البوركينابية<sup>1</sup>، من خلال التوقيع على بعض المواد التي يلتزم بها كلا الطرفين.

- المادة (1): القيام بالمجهودات اللازمة من أجل ترقية العلاقات التجارية بين المؤسسات الجزائرية والبوركينابية.
- المادة (2): تبادل المعلومات.
- المادة (3): تفعيل نشاطات الترويج التجاري.
- المادة (4): طرق تبادل المعلومات والمنشورات الوثائقية.
- المادة (5): تنظيم دورات لتكوين وتبادل الخبراء.
- المادة (6): تفعيل المذكرة.

<sup>1</sup> مذكرة تفاهم بين الجزائر وبوركينا فاسو.

## خلاصة الفصل:

في إطار ترقية التجارة الخارجية انشأت الدولة الجزائرية بعض الهيئات الترقية من بينها الوكالة الوطنية لترقية الصادرات ALGEX، والتي تسعى إلى مسايرة التحولات الاقتصادية العالمية الجديدة، وذلك بخلق سياسة اتصال ناجحة بإنشاء علاقات مع مؤسسات اجنبية لها من الخبرة ما يكفي لاستفادة الوكالة منها وتكثيف استعمال التكنولوجيا الحديثة والمساعدة على ربح الوقت وتحقيق الدقة في العمل.

والعلاقات التجارية بين الجزائر والدول الافريقية قديما وحاضرا لعبت الجزائر دورا كبيرا في تنمية وترقية افريقيا وجعلها قطبا عالميا، وكذلك مساهمتها في انشاء المنطقة الحرة الافريقية للتجارة من أجل تحقيق عدة مزايا من بينها رفع نسبة الصادرات خارج المحروقات وهذا الانفتاح التجاري تطلب وضع استراتيجيات لتحقيق أهدافه.

# الختام



من خلال هذه الدراسة، حاولنا أن نعطي تصورا أوليا للوضع الاقتصادية السائدة منذ الاستقلال، والسياسة المنتهجة لترقية الصادرات خارج المحروقات، قبل أن نتطرق إلى تحليل النقائص والعراقيل التي تعترض نشاط التصدير، فالجزائر واحدة من الدول التي تعتمد في صادراتها على قطاع وحيد هو قطاع المحروقات، وبسبب ارتفاع أسعار النفط عالميا ساعدها هذا على جلب العملة الصعبة، الأمر الذي أعاد بعضا من توازنات الاقتصاد، الذي عانى خلال فترة طويلة من الزمن من التقهقر الذي وصل إلى حده الأدنى سنة 1986 عند انهيار أسعار البترول في السوق الدولية.

وقد حاولنا من خلال دراستنا الإجابة على التساؤل المطروح وذلك من خلال الاعتماد على منهجية مكننتنا من فهم وتحليل آليات تشجيع وترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات.

### 1- اختبار صحة الفرضيات:

من أجل القيام بهذه الدراسة قمنا بوضع مجموعة من الفرضيات تحت الاختبار فكانت الإجابة كما يلي:

- احتلت قضية الصادرات مكانا مهماً في الفكر المرتبط بالتنمية الاقتصادية، حيث إن التنوع في الصادرات يعتبر الحل الناجع لعدم الوقوع في أزمات انخفاض أسعار المحروقات عالميا ويتجلى ذلك من خلال تنوع الصادرات خارج قطاع المحروقات، والدخول في الأسواق الإفريقية والعربية والعالمية وهذا ما يدل على صحة الفرضية الأولى.

- تقوم استراتيجية تشجيع الصادرات على مجموعة من الحوافز والوسائل والأسس الخاصة، حيث يؤدي عدم الاهتمام بها مجتمعة إلى التأثير غير الإيجابي في فعالية ونجاح هذه الاستراتيجية، من خلال الإعفاءات الضريبية والجمركية، وكذا سن عدة قوانين تشجع على الاستثمار الداخلي والتصدير نحو الخارج، وهذا ما انتهجته الجزائر في الفترة الأخيرة لترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات ويمكننا القول بأن الفرضية الثانية صحيحة.

- تعتبر الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX"، والصندوق الخاص لترقية الصادرات "FSPE" من أهم المؤسسات التي تعمل على تشجيع التصدير خارج المحروقات،

بالإضافة إلى عدة مؤسسات أخرى تساهم كلها في تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وهذا ما يدل على صحة الفرضية الثالثة.

## 2- نتائج الدراسة:

استخلصنا من هذه الدراسة بعض النتائج يمكن أن تعطينا صورة أو نظرة واقعية عن وضع الصادرات ومن أهمها:

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

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

- القطاع التصديري الجزائري رهين التبعية المتزايدة للمحروقات التي تشكل صادراتها أكثر من 96% من هيكل الصادرات.

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

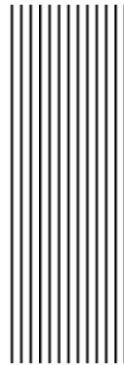
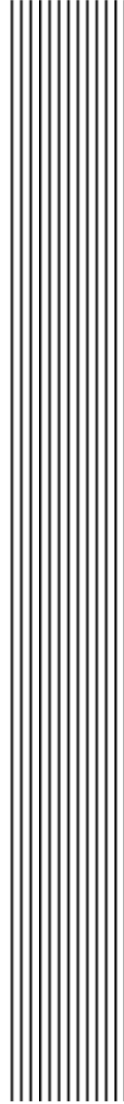
- بادرت الجزائر مؤخرا إلى الإعداد الجيد لفترة ما بعد البترول بالإعلان عن إستثمارات ضخمة في مجال تطوير وإستغلال الطاقات المتجددة، وخاصة الطاقة الشمسية.

## 3- آفاق الدراسة:

بعد دراسة مختلف الجوانب المتعلقة بهذه الدراسة، فإننا نعتقد أنها تتسع لإشكاليات أخرى جديرة بالبحث، نذكر من بينها:

- دراسة الأسواق الدولية وطرق توجيه المنتجات الجزائرية لدخولها.
- استغلال جميع المصادر المحتملة للإنتاج لتنويع الصادرات خارج المحروقات.
- هيكله المنتجات المصدرة خارج المحروقات وفقا لمتطلبات الأسواق الدولية.

## قائمة المراجع



أولاً: المراجع باللغة العربية:

أ- الكتب:

1. إبراهيم العيسوي، قياس التبعية في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، ط1، بيروت، لبنان، 1989.
  2. إسماعيل شعباني، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومة، الجزائر، 1997.
  3. افيريت هاجن، اقتصاديات التنمية، ترجمة جورج خوري، مركز الكتب الأردني، 1988.
  4. تومي صالح، مبادئ الاقتصاد الكلي، دار أسامة للطباعة والنشر، الجزائر، 2003.
  5. سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2002.
  6. عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون، بيروت، لبنان، 1980.
  7. عاكف الزعبي، مبادئ التسويق الزراعي، دار الراية للنشر، الأردن، 2006.
  8. عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط3، الجزائر، 2006.
  9. عمر بن فيجان المرزوقي، التبعية الاقتصادية في الدول العربية وعلاجها في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة الرشد، الطبعة الأولى، المملكة العربية السعودية، الرياض، 2005.
  10. فريد النجار، تسويق الصادرات العربية، دار قباء، القاهرة، 2002.
  11. كامل بكري، الاقتصاد الدولي التجارة الخارجية والتمويل، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002.
  12. كريم تشاشبي وآخرون، الجزائر تحقيق الاستقرار والتحول إلى اقتصاد السوق، صندوق النقد الدولي، واشنطن، 1998.
  13. محمد جاسم، التجارة الدولية، دار الزهران، عمان، 2003.
  14. محمد عبد المنعم عفر، أحمد مصطفى فكري، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999.
  15. مصطفى محمود فؤاد، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، الطبعة الثالثة، القاهرة، 1993.
  16. نعيمة فوزي، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، أكتوبر 1999.
- ب- الدوريات والمجلات:
17. علي توفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية: قبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية، للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات العربية وتطورات ما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 و20 ديسمبر 2009، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 47، جانفي 2010، بيروت، لبنان.

18. رضوان عبد الحميد، سياسيات تنمية الصادرات، وزارة التجارة الخارجية للإمارات العربية المتحدة، العدد الأول من سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، إدارة التحليل والمعلومات التجارية، 2009.
19. لوعيل بلال، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي 1995-2007، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، جامعة بسكرة، العدد 04، 2008.
20. وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة الباحث، العدد 1، جامعة ورقلة، 2002.
21. المجلة الشهرية للوكالة Le forum du commerce extenur العدد رقم 8 الفصل الاول 2011.
- ج- الملتقيات والندوات:
22. ليندة بلحارث، الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج المحروقات، ملتقى وطني حول: "ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر"، يومي 11 و12 مارس 2014، جامعة اكلي امحمد، البويرة.
- د- الرسائل والمذكرات الجامعية:
23. إبراهيم بلقطة، آليات تنوع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر-، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة)، تخصص نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2008-2009.
24. قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر-مع أخذ الفترة الممتدة من 1978-2006، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007-2008.
25. قاسمي لخضر، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة مستقبلية حول تنوع الاقتصاد الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد التنمية، جامعة باتنة، 2013.
26. زير ريان، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي (دراسة حالة الجزائر لفترة 2005-2014)، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، جامعة محمد خيضر بسكرة، سنة 2014/2015.
27. الجبارية كحيلي، دور استراتيجية التصدير في تحسين الاداء المؤسسي (دراسة حالة مؤسسة حدود سليم - طولقة بسكرة)، مذكرة ماستر في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2014/2015.
28. محمد بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر -دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة-، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي بغرداية، 2010-2011.
29. حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة، 2012-2013.

30. ايزام خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، (الإجراءات، الوسائل، والأهداف خلال العشرية 1990-2000)، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002.
31. خالد بن جلول، أثر ترقية الصادرات خارج على النمو الاقتصادي دراسة تحليلية قياسية حالة الجزائر 1970-2006، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2009/2008.
32. بوكزاطة سليم، المنظمة العالمية للتجارة والإمكانيات المتاحة لتنمية صادرات الدول النامية، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2000.
33. شنيني سمير، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، 2006.
34. آيت حترت نادية، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة دراسات تقنية في التجارة الدولية، كلية الحقوق والتجارة، جامعة بومرداس، 2009/2008.
- هـ - النصوص القانونية:
35. الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد: 58، لسنة 1996.
36. الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد: 39، لسنة 2004.
37. الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد: 39، لسنة 2004، ومتممات لها الوكالة.
38. الأمر رقم 04-03 المؤرخ في 19/07/2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 43، 2003.
- و - المواقع الالكترونية:
39. موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية، إستراتيجية تنمية الصادرات، منشور على الموقع: أطلع عليه بتاريخ: 2012/12/11.

<http://www.tradeegypt.com/infoBank/uploads/Export%20Strategy.pdf>

40. Balance commerciale, Agence national de promotion du commerce extérieur de l'Algérie, www.algex.dz.

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية:

41. Samir HADDAD, practical studies in business English and letter writing, third edition, Jordan book centre, 1995.
42. Ferid Ben Bouzid et Ahmed Amrouche, "la couverture des risques du commerce international dans les pays de l'UMA", Revue de Finances et développement au Maghreb (N° 13, Janvier 1994).
43. Mohamed chabane, l'Algérie otage de ses hydrocarbures: obligations, reformes, urgences d'une reconversion, cahier la méditerranée.