



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية و علوم التسيير

تخصص: تجارة دولية

قسم: العلوم التجارية

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة ليسانس

تحت عنوان:

**أهمية غرفة التجارة و الصناعة في عملية التصدير**

**دراسة حالة غرفة التجارة و الصناعة سوف**

تحت إشراف الأستاذة:

• لخضير ليلي

من إعداد الطالبة:

• بن عمارة أسماء

• بروسى محمد نصر الدين

الموسم الجامعي : 2023/2022

## الشكر و العرفان

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات و الصلاة و  
السلام على رسوله الكريم ومن تبعه بإحسان إلى  
يوم الدين.

أتقدم بجزيل الشكر إلى الأستاذة لخضير ليلي  
على كل ما قدمته لنا من توجيهات ومعلومات  
قيمة ساهمت في إثراء موضوع دراستنا في جوانبها  
المختلفة، كما أتقدم بالامتنان و العرفان الخاص  
إلى السيد وليد مالك

## الإهداء

أهدي بحثي هذا إلى:

الولدين الكريمين أطال الله في عمرهما

إخوتي و جميع أفراد عائلتي

كافة الأهل و الأقارب

الأصدقاء و الأحباب



فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

رقم الصفحة	قائمة المحتويات
-	الشكر و العرفان
-	إهداء
ا	فهرس المحتويات
ا	فهرس الجداول و الأشكال
أ-ت	مقدمة
<b>أهمية غرفة الصناعة و التجارة في عملية التصدير</b>	
07-01	المبحث الأول: مفهوم غرفة الصناعة و التجارة
03-02	المطلب الأول: تعريف غرف التجارة والصناعة بالجزائر
05-03	المطلب الثاني : أهمية الصناعة و التجارة
07-05	المطلب الثالث : مهام وصلاحيات غرف التجارة والصناعة
19-08	المبحث الثاني: الإطار النظري لصادرات
14-08	المطلب الأول: مفهوم التصدير و أهميته
18-14	المطلب الثاني: أنواع ومؤشرات الصادرات
19-18	المطلب الثالث: أولويات لإنجاح عملية التصدير
26-19	المبحث الثالث: الإطار التطبيقي لغرفة التجارة و الصناعة بالوادي
22-17	المطلب الأول: التعريف بغرفة التجارة والصناعة بالوادي
24-23	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لغرفة التجارة و الصناعة في مدينة الوادي
26-24	المطلب الثالث: الصندوق الخاص لترقية الصادرات و الانجازات الخاصة بالغرفة
29-28	خاتمة
30	قائمة المراجع
31	الملاحق



فهرس الجداول

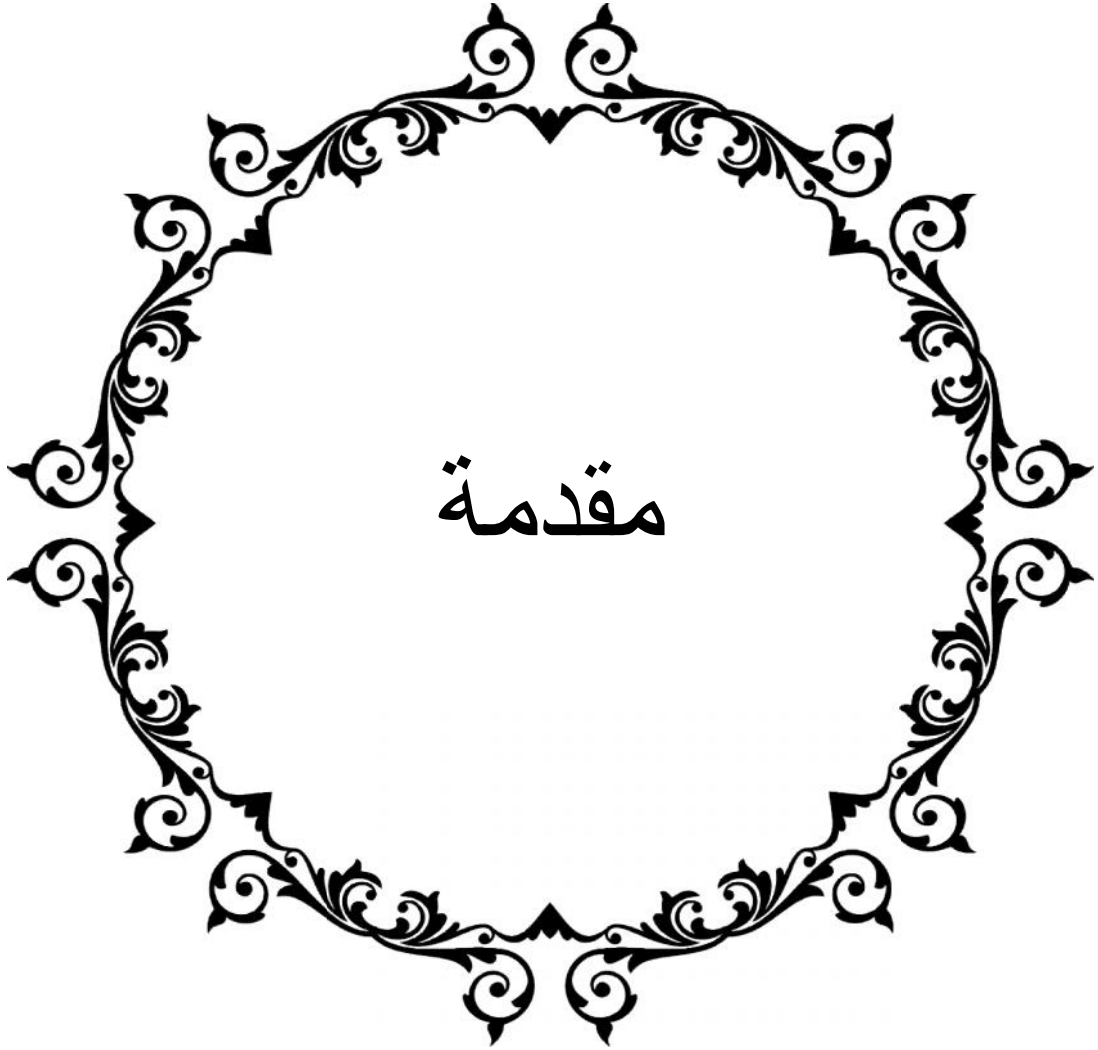
و الأشكال

## فهرس الأشكال

### فهرس الأشكال

#### 1. فهرس الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
13	التصدير المباشر	01
14	التصدير غير مباشر	02
23	الهيكل الإداري لغرفة التجارة و الصناعة	03
23	هيكل الهيئة المنتخبة لغرفة التجارة و الصناعة	04



## مقدمة

يعمد الإنسان من أجل حماية حقوقه والدفاع عنها وتحقيق مصالحه إلى التكتل في اتحادات ومنظمات وجمعيات حسب نوع النشاط الذي يمارسه و تعتبر غرف التجارة والصناعة أحد المؤسسات التابعة للدولة والتي تسعى لتأطير رجال المال والأعمال وإلى تمثيل القطاع الاقتصادي الخاص، ودعم ومرافقة الشركات التجارية والتجار من مختلف القطاعات الخدمائية و الصناعية خاصة ما تعلق بالإعلام الاقتصادي بإعلامها بالمستجدات القانونية أو دعوتها للمشاركة في مختلف المعارض والصالونات واللقاءات.

وقد واكبت الجزائر هذا التوجه العالمي، وأنشأت العديد من غرف التجارة والصناعة لتكون وسيط بين الإدارة و رجال الأعمال للإسهام في تحقيق الازدهار الاقتصادي للبلاد وترقية النشاطات التجارية في مختلف المجالات حيث ظهرت هذه التنظيمات منذ العهد الاستعماري وكانت تسير وفق القانون الفرنسي لكن تطورها وبروز دورها كان بعد الاستقلال، حيث تم إنشاء غرف التجارة والصناعة في العديد من الولايات، كذلك تم إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة التي تعتبر الغرفة الأم لكل غرف التجارة والصناعة عبر الوطن

### • الإشكالية:

من خلال ما سلف يمكن طرح الإشكالية التالية:

- فيما تتمثل أهمية غرفة التجارة و الصناعة وكيف تؤثر على عملية التصدير ؟

انطلاقا من الإشكالية أعلاه يمكن طرح التساؤلات الفرعية التالية:

- ما أهمية غرفة الصناعة و التجارة ؟

- ما هي دوافع و مبررات اللجوء إلى التصدير ؟

---

- ما هو الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) ؟

• الفرضيات:

- كانت غرف التجارة والصناعة أولا مسيرا من طرف القانون الفرنسي؛
- تعتبر غرف التجارة والصناعة مؤشر من مؤشرات التنمية المحلية؛
- تلعب غرف التجارة والصناعة دورا مهما في تنمية الصادرات .

• أهمية الدراسة:

تتناول هذه الدراسة لتعريف بالدور المهم الذي تؤديه غرف التجارة والصناعة في عملية التصدير بالجزائر وبعض المحطات التاريخية التي مرت بها وكذا مختلف الخدمات التي تقدمها ، والعلاقات القائمة بينها وبين القطاع الحكومي والقطاع الخاص، مع استعراض غرفة التجارة والصناعة سوف.

• حدود الدراسة:

من أجل تطبيق المفاهيم المكتسبة من البحث النظري في موضوع غرفة التجارة قمنا بإسقاط هذه المعلومات ميدانيا على وزارة التجارة و الصناعة سوف.

• المنهج المتبع:

للإجابة على الإشكالية المطروحة قمنا بتابع المنهج الوصفي التحليلي .

## تمهيد

إن دراسة موضوع غرف التجارة والصناعة يكتسي أهمية كبيرة على مستوى الاقتصاد الوطني والدولي، لما لها من دور بارز ومؤثر على الاقتصاد باعتبارها حلقة وصل بين القطاع الخاص والقطاع الحكومي، ومن هنا تتضح مدى قدرة ومساهمة مختلف غرف التجارة والصناعة في عمليات التنمية سواء الوطنية أو المحلية، وعليه سوف تركز هذه الدراسة على غرف التجارة والصناعة بالجزائر.

حيث قمنا بتقسيم هذه الدراسة إلى ثلاثة مباحث

- المبحث الأول: مفهوم غرفة الصناعة و التجارة
- المبحث الثاني: الإطار النظري لصادرات
- المبحث الثالث: الإطار التطبيقي لغرفة التجارة و الصناعة بالوادي

## ❖ المبحث الأول: مفهوم غرفة الصناعة و التجارة

### ➤ المطلب الأول : تعريف غرف التجارة والصناعة بالجزائر

ظهرت غرف التجارة والصناعة بالجزائر منذ العهد الاستعماري، فقد نظم قانون 09 أفريل 1898 القانون الأساسي لغرفة التجارة في فرنسا وأصبح نافذا بمرسوم 30 أكتوبر 1898 بالجزائر، وبالتالي فغرف التجارة قبل الاستقلال كان يحكمها القانون الفرنسي، وكانت منظمة وتعمل كما تعمل غرف التجارة الفرنسية، ومع ذلك فقد رأى المشرع الفرنسي بوجوب تطبيق بعض النصوص بالضرورة في الجزائر كالمرسوم رقم 59-94 المؤرخ في 03 جانفي 1959 المتعلق بالمحاكم التجارية وغرف التجارة، والمرسوم 59-261 المؤرخ في 05 نوفمبر 1959 المعدل والمتمم والذي أصبح ساريا وموجها مباشرة نحو الجزائر، إلى جانب مراسيم أخرى، وبعد الاستقلال تم العمل بالقانون الفرنسي الذي قرر العمل به القانون 62-157 المؤرخ في 31 ديسمبر 1962، وهذا ما يعني أن غرف التجارة قبل الاستقلال بقي العمل بها بعد الاستقلال، حيث مرت بالعديد من المحطات ففي سنة 1963 كانت هناك 10 غرف موزعة على كل التراب الوطني من بينها غرفة التجارة لبشار وغرداية بالجنوب ، وفي الفترة من 1975 إلى 1980 ألغيت النصوص الفرنسية وبقيت غرفة التجارة في<sup>1</sup>

الجزائر العاصمة، هذه الأخيرة فقدت تدريجيا صلاحياتها لأنها كانت تعبر عن الصورة والرؤى الفرنسية، فبعد الاستقلال كان لها مواجهة رؤى جديدة وهي الرؤية الجزائرية، حيث فقدت صلاحية مسك السجل التجاري وبعد إعادة النظر في تنظيم التجارة الخارجية والداخلية والتأميمات بدأ احتكار الدولة يظهر وأصبحت غرف التجارة مفرغة من موضوعها ، وقد ظهرت غرف التجارة والصناعة في الجزائر رسميا سنة 1980 كمؤسسات عمومية ذات طابع إداري ولم يتغير نظامها إلا في سنة 1987 بالموازاة

<sup>1</sup> ليلي كورتية، غرف التجارة والصناعة في الجزائر، بحث مقدم للحصول على شهادة الماجستير فرع قانون أعمال، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر، 2001، ص 08 ص 10

مع الإصلاحات الاقتصادية<sup>2</sup> ، وفي سنة 1996 تم إنشاء 20 غرفة تجارة وصناعة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-93 المؤرخ في 03 مارس 1996، إلى جانب إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 94-96 المؤرخ في 03 مارس 1996، وكل غرفة تضم أكثر من دائرة إقليمية، وفي سنة 2003 تم تقسيم بعض هذه الغرف إلى غرف ولائية وأصبحت تضم دائرة إقليمية واحدة، أما حاليا فكل ولاية لها غرفة تجارة وصناعة خاصة بها، وتشكل غرف التجارة في الجزائر مؤسسات القانون العام وهي كثيرة الأهمية على الرغم من أنها تثير العديد من التساؤلات، وعلى الرغم من أن السلطات العمومية اهتمت بهذه المؤسسة حيث أن المراسيم التي أنشئت منذ 1980 عدلت عدة مرات إلا أن القلم الوطني لم يعر لها اهتماما وهذا ما يلاحظ من الغياب الكبير لكاتب ومقالات في هذا الموضوع، ومع ذلك فقد صدرت بعض المجالات عن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة التي كانت ستشكل مراجع متخصصة يعود إليها الباحث ، لولا أنها سوى مجالات للإشهار بالمقالات العامة والخاصة والشركات المختلفة بدل من أن تُعرّف الباحث أو حتى القارئ بهذه المؤسسة.

وتُعرف غرف التجارة والصناعة بأنها مؤسسات عمومية ذات طابع تجاري وصناعي، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وهي تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة، ويرمز لها ب(غ.ت.ص)، حيث يحدد عن طريق التنظيم تسمية كل الغرف ومقرها الرئيسي وحدود دوائرها الإقليمية التي تمارس عليها صلاحياتها المخولة لها قانونا، وتمثل لدى السلطات العمومية على مستوى دوائرها الإقليمية المصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات والبناء والأشغال العمومية (المقاولات)، وينتمي إلى غرف التجارة والصناعة كل الأشخاص الطبيعيين والمعنويين المقيدين في السجل التجاري، الناشطين في مختلف القطاعات التجارية والصناعية والخدمية، باستثناء الأعوان الاقتصاديون الذين

<sup>2</sup> ليلي كورتة، نفس المرجع السابق، ص11

يمارسون نشاطا فلاحيا أو حرفيا أو مهنيا<sup>3</sup>، كذلك فغرف التجارة والصناعة هي مؤسسات تضم جهاز منتخب، يتم انتخابه من قبل المتعاملين الاقتصاديين الحاملين للسجل التجاري، إلى جانب جهاز إداري يتم تعيينه من الجهات الوصية، ويعتبر منخرطين في الغرف كل الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يدفعون اشتراكات سنوية محددة حسب كل صنف نشاط، وتخصص هذه الاشتراكات لتمويل النشاطات الاقتصادية والثقافية للغرف<sup>4</sup>.

### ➤ المطلب الثاني: أهمية الصناعة و التجارة

يحتل قطاع الصناعة أهمية متزايدة في الاقتصاد الوطني وفي دفع التنمية خاصة في الدول النامية و من أهمها ما يلي:

1. سد احتياجات الإنسان عن طريق تصنيع المنتجات المختلفة التي يحتاجها الإنسان في حياته اليومية والتي تلبي جميع الاستخدامات المختلفة للإنسان.
2. القضاء على البطالة وتشغيل الشباب وزيادة الأيدي العاملة حيث أن المصانع المختلفة عند تشغيل الصناعة بها تكون في حاجة إلى أيدي عاملة بشكل مستمر لسد احتياجات الشعوب المختلفة وحاجاتهم الملحة للسلع والبضائع المختلفة .
3. رفع المستوى الترفيهي للشعوب .
4. رفع مستوى الاقتصاد الداخلي والخارجي للدولة حيث أن الصناعة تزيد من اقتصاد الدولة وتصنيع كل ما يلزم الأفراد وزيادة الفائض و القدرة على تصديره إلى الخارج .

<sup>3</sup> المواد من 01 إلى 04 من المرسوم تنفيذي رقم 96 - 93 ، المؤرخ في 03 مارس 1996 المتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، الصادر بتاريخ 06 مارس 1996

<sup>4</sup> قرار مؤرخ في 25 ماي ، يحدد مبالغ اشتراكات المنخرطين في غرف التجارة والصناعة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 67، الصادر بتاريخ 24 جوان 1996

5. تطوير شتى المجالات :المجال الزراعي والمجال التجاري. حيث أن الصناعة تزيد من الأراضي الزراعية باستخدام الآلات الزراعية الحديثة المتطورة وتطوير المجال التجاري عن طريق استخدام الحاسب والكمبيوتر وسائل النقل المختلفة وأساليب توثيق العقود المحلية والعالمية.

6. دخول الثروة الزراعية والحيوانية في عملية الصناعة

• أهم مقومات الصناعة

لابد على أي مشروع من توافر مقومات ركائز أساسيه حتى يتثنى جني الأرباح وتحقيق أهداف وهذه العوامل أو المقومات أو الركائز كالاتي:

1. توفير رأس مال كافي يعتبر من المقومات الرئيسية و الهامة لنجاح الصناعة حيث توجد بعض الصناعات التي تحتاج إلى آلات معقدة وتكلف الكثير من المال مثل صناعة السيارات كما أن توفير الأيدي العاملة تطلب أيضا وجود أموال إضافية من اجل اكتمال عملية الصناعة وجود المال في بعض الدول من قدرتها على الصناعة مثل دول الخليج وقلة المال يقلل من القدرة الإنتاجية لبعض الدول الأخرى مثل السودان .

2. توفير العناصر الأولية مثل المواد الخام الموجودة في الطبيعة ويتم تحويلها و تصنيعها إلى منتجات مفيدة للإنسان و تنقسم المواد الأولية في الطبيعة إلى مواد نباتيه مثل القطن الذي يدخل في صناعة الملابس والخشب الذي يدخل في صناعة الأثاث ومواد الحيوانية كاللحوم الذي يتغذى عليها الإنسان والجلود التي تدخل في صناعة الأحذية وبعض الملابس مواد معدنية مثل الحديد الذي يدخل في صناعة السيارات و الأسلحة و الذهب الذي يدخل في صناعة الحلي للسيدات و الفضة و الذي يدخل في صناعة الأواني وبعد المشغولات وحلي النساء .

3. توفير الأيدي العاملة حسب متطلبات نوع الصناعة فمنها ما يحتاج إلى كفاءة فقط ومنها ما يحتاج إلى كفاءة خبرة فقط ومنها ما يحتاج إلى كفاءة الخبرة وجودة سرعة في الإنتاج مما يضطرنا الاستقطاب خبرة من الخارج التحكم الأجور والمرتببات في استقطاب هذه الكفاءات والخبرات.
4. مصادر الطاقة والوقود و تشمل الكهرباء والبتروك ومشتقاته النفط والبنزين والفحم وهي أصل الصناعات الحديثة و هي تختلف من صناعة إلى أخرى حسب نوعها<sup>5</sup>.

### ➤ **المطلب الثالث : مهام وصلاحيات غرف التجارة والصناعة**

تؤدي غرف التجارة والصناعة دورا مهما في الحياة الاقتصادية، وقد تطور هذا الدور من حيث الحجم والنوعية مع التطورات الاقتصادية التي حدثت في دول العالم، ونمو قطاعات الأعمال التي تمثلها هذه الغرف وتزايد أهميتها في هيكل الإقتصادات الوطنية، ومن ثم جاء التوسع في دورها من مجرد الدفاع عن مصالح قطاعات الأعمال إلى الإسهام في دعمها وتطويرها بمختلف الطرق لتحقيق أهدافها وتوسعة علاقاتها، وذلك من خلال تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات يمكن تصنيفها إلى نوعين :

-**الاختصاصات العامة :** منحها تشريعات معظم الدول التي تأخذ بنموذج غرف التجارة والصناعة التابعة للقانون العام، حيث تمثل اختصاصات تمثيلية واستشارية وإدارية.

- **الاختصاص التمثيلي:** حيث أن غرف التجارة والصناعة تعتبر هيآت تمثيلية بالدرجة الأولى، فهي مؤسسات تمثل لدى السلطات العمومية المصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات في حدود دوائرها الإقليمية، فهي تأخذ بمبدأ شمولية التمثيل للمصالح الاقتصادية بمختلف فروعها، كما أنها تمثل المهن وليس المهنيين، وهذا ما يفرقها عن النقابات المهنية التي تعتبر مجرد هيآت ذات أهداف نقابية محضة، والتي تمثل مصالح قطاع معين ومهنة معينة ، كما أن نطاق عملها ينحصر بشؤون الفئة التي

<sup>5</sup> : ركن الأدهم، <https://rokn-aladham.com>

تمثلها فقط، وعلى الرغم من هذه الاختلافات فإنها تتشابه مع غرف التجارة والصناعة في كونها تمثل مصالح المنتمين إليها.

- **الاختصاص الاستشاري:** يعتبر هذا الدور تقليدي ارتبط بغرف التجارة والصناعة منذ ظهورها، بالرغم من أن القانون لم يحدد المجالات التي لا يمكن لغرف التجارة والصناعة التدخل فيها فان مهمتها الاستشارية محدودة بمجال اختصاصها، فهي مكلفة بتقديم للسلطات العمومية بناء على طلب هذه الأخيرة أو بمبادرتها الخاصة بالمعلومات والآراء والمقترحات والتوصيات حول مختلف المسائل الاقتصادية في حدود دوائرها الإقليمية، وهي ليست ملزمة دائماً بتقديم هذه الآراء ، كما أن هذه الآراء تنقسم إلى آراء اختيارية وآراء إجبارية.

**فالآراء الاختيارية:** هي التي تقدمها الغرفة إما بطلب من السلطات أو بمبادرة خاصة منها، كأن تقدم رأيها في كل ما يتعلق بالتشريع الجمركي والتجاري والتغيرات المرجوة في مجال التشريع والتنظيم التجاري والصناعي والجبائي وتعريف الجمارك، وفي وسائل تطوير النشاط الاقتصادي في دوائرها.

**أما الآراء الإجبارية:** فيجب أخذ رأي الغرفة في كل ما يتعلق باللوائح التي تتعلق بغرف التجارة وفيما ينشأ في دائرتها من منشآت تجارية كالبورصة والمخازن العمومية وغيرها، ويترتب عن إغفال السلطات العامة أخذ رأي الغرف في المسائل التي نص عليها المشرع الطعن في تلك الأعمال أو القرارات التي اتخذت بشأنها لدى الجهة القضائية المختصة لتجاوز السلطة.

**الاختصاص الإداري:** ويتمثل في إنشاء وإدارة وتسيير المرافق العامة التي تستهدف خدمة التجارة والصناعة وإصدار الشهادات والتصديق عليها بالإضافة إلى مهام أخرى والتي منها:

-إدارة وإنشاء وتسيير المؤسسات والمرافق التي تستهدف خدمة التجارة والصناعة كالمخازن العمومية ومناطق العبور والمناطق الصناعية والمعارض المهنية والمتاحف، وكذا مدارس التكوين وتحسين المستوى.

- إدارة المرافق العامة عن طريق الامتياز ، مثل الموانئ البحرية والبورصات التجارية.

-المساهمة في سياسة السكن والتهيئة العمرانية في طابعها التجاري.

- إصدار وتصديق الشهادات أو الوثائق التي يطلبها المنتمين إليها أو توشرها، مثل إصدار شهادات المصنع التي تثبت محلية المنتجات التي يتم تصنيعها ، والتأشير على الشهادات الدالة على مصدر المنتج، والمصادقة على صور طبق الأصل للسجل التجاري.

**الاختصاصات الخاصة:** هذه الاختصاصات تختلف باختلاف الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية السائدة في كل دولة، والى درجة الثقة التي منحت إياها، وكذا مدى قدرة الغرفة وكفاءتها في انجاز مهام أخرى، وقد منح المشرع الجزائري لغرف التجارة والصناعة اختصاصات كثيرة ومتنوعة يمكن تصنيفها إلى اختصاص التوسع الاقتصادي واختصاص خدماتي.

قد تفاعلت الغرف عبر مسيرتها مع الظروف التي صاحبت توجهات التنمية الاقتصادية، والتغيرات الأيديولوجية التي حدثت في المجتمعات، والتي أثرت بشكل مباشر في حركة ومكانة ودور القطاع الخاص، وواكبت في مهامها وتطلعاتها التنامي المتزايد له، وما احتاجه من دعم لأداء دوره وممارسة مسؤولياته وتحقيق أهدافه، كما ملأت الفراغ القائم في المنظمات المهنية، ككيان تنظيمي يمثل فئة أصحاب الأعمال أمام المنظمات الأخرى سواء كانت جهات حكومية أو غير حكومية.

## ❖ المبحث الثاني:الإطار النظري لصادرات

### ➤ المطلب الأول:مفهوم التصدير و أهميته

#### 🚩 أولا: مفهوم التصدير

لقد تعددت مفاهيم ، التصدير لذا سيتم التطرق إلى ذكر البعض منها للوصول إلى مفهوم شامل.

يعرف الاقتصادي عبد المهدي عادل أن التصدير عملية تقوم على بيع وإرسال سلع وخدمات وطنية إلى الخارج.<sup>6</sup>

يعرف فؤاد مصطفى محمود التصدير بأنه: بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز لتسويقها أو بتغيير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة جزء من احتياجاتها<sup>7</sup>

أما حسب الموسوعة الاقتصادية ، فمفهوم التصدير هو : تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلّة وفي ذات السياق يمكن تقديم مفهوم للتصدير على المستويات التالية.

-على مستوى المؤسسة: هو عملية التصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية.

-على مستوى الوطني : هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية.

-على المستوى الدولي: التصدير وسيلة من وسائل التحقيق الرفاهية الاقتصادية، و له دور فعال في اقتحام الأسواق الخارجية والتحكم فيه يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية الدولة ما والتصدير لا يقتصر على سلع ومنتجات وإنما يمتد ويتناول التصدير رؤوس الأموال.

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

<sup>6</sup> عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون، بيروت، 1980 141  
<sup>7</sup> ير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، الطبعة الثالثة، القاهرة، 1993 235

يتعدى ذلك إلى تصدير العمالة وما يحملونه من ثروات فكرية ومادية ولعل أفضل تعريف لمعنى التصدير هو ذلك الذي قدمه الدكتور فريد التجارة، إذ جاء فيه أن التصدير يعني قدرة الدولة ومؤسساتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدماته ومعلوماتية ومالية وسياحية والبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى غرضها تحقيق أهداف الصادرات، من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو انتشار وفرض عمل والتعرف على الثقافات أخرى وتكنولوجيا جديدة وغيرها.<sup>8</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 نمواً أعلى للدخل<sup>9</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 إلى البلد وهكذا تزدهر الصناعة ونقل البطالة وفي هذا المجال كانوا يشجعون على تطوير العمالة الوطنية.<sup>10</sup>

ومن بين الاقتصاديين الذين كانت نظرياتهم موجهة نحو أثر النمو الصادرات على اقتصاديات مختلف الدول، حاول الاقتصادي الكندي هارولدانس مفكراً مالياً من خلال نظرية "السلعة الرئيسية للنمو"، يتعاطف صادرات القمح الكندي بين عام 1911/1901 والتقدم التقني والتصنيع الذين أحرزتهما كندا بعد ذلك أن يثبت أن: الصادرات العرمة كانت العامل الغرضي ولو أن السلعة الرئيسية نفسها - القمح - لم

للاقتصاديات الربية

<sup>8</sup> على توفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية قبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية زمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 20 ديسمبر 2009، الجمعية العربية للبحوث، 15

<sup>9</sup> لاقتصادية، العدد 47 جانفي 2010، بيروت - لبنان نص 21-22

<sup>10</sup> إسماعيل شعباني، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومة، الجزائر، 1997، ص 57

تتطلب إلا القليل من التصنيع، قبل التصدير والتوسع السريع في طلب القمح، بسبب تدفقا للأيدي العامة، كما أدى إلى تدفق رأس المال وزيادة في تكوينية، وتوسعا في الحصول المحلي مما أدى إلى عملية التصنيع المتواصلة وزيادة في دخل الفرد الواحد.<sup>11</sup>

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

**1.1. خلق فرص عمل جديدة :** للتصدير أهمية كبرى في اقتصاديات مختلف الدول، ووسيلة فعالة في خلق عمل جديدة، ونظريات الاقتصادية في عمومها تقترح بأن الصادرات تستخدم وبشدة عوامل الإنتاج بوفرة كبيرة وفي الاقتصاد الوافر بالقوة العاملة، لأن زيادة الصادرات تؤدي إلى توظيف عدد كبير من العمال وبالتالي التقليل من نسبة البطالة. أن تحول الطلب الخارجي إلى السلع المنتجة محليا يعمل على إنتاج هذه السلع وبالتالي زيادة فرص الاستثمار الربح والذي 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 إلي حد التشغيل الكامل، وأصبحت هذه الدول لا تواجه في الواقع مشاكل في بطالة ، وتقرعت تماما لإعادة تأهيل قوة العمل بها لأنشطة أكثر إنتاجية وكفاءة.<sup>12</sup>

**2.2. إصلاح العجز في ميزان المدفوعات:** تلعب الصادرات دورا مباشر في معالجة الخلل في ميزان التجاري ، وبالتالي ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي ، مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف.<sup>13</sup>

<sup>11</sup> افري هاجن، اقتصاديات التنمية، ترجمة جورج خوري، مركز الكتب الأردني، 1988، ص 224

<sup>12</sup> رضوان عبد الحميد، سياسات تنمية الصادرات ،وزارة التجارة الخارجية للإمارات العربية المتحدة العدد الأول من سلسلة تجارب دولية ناجحة في

مجال التصدير إدارة التحليل والمعلومات التجارية 2009 ص 1

<sup>13</sup> موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية إستراتيجية تنمية الصادرات منشور على الموقع : [http www. Tradeegypt.com/](http://www.Tradeegypt.com/) infoBank/ uploads/Export/ strategy.pdf

3.2. 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 إلي أن هناك علاقة تبادلية بينهما وبين التصدير فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة في الإدارة بالإضافة إلى الارتباط بالأسواق العالمية، حيث يسمح تواجد رأس المال وتوافره بالتوسع في الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته كما تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج وخفض تكلفة الإنتاج.

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

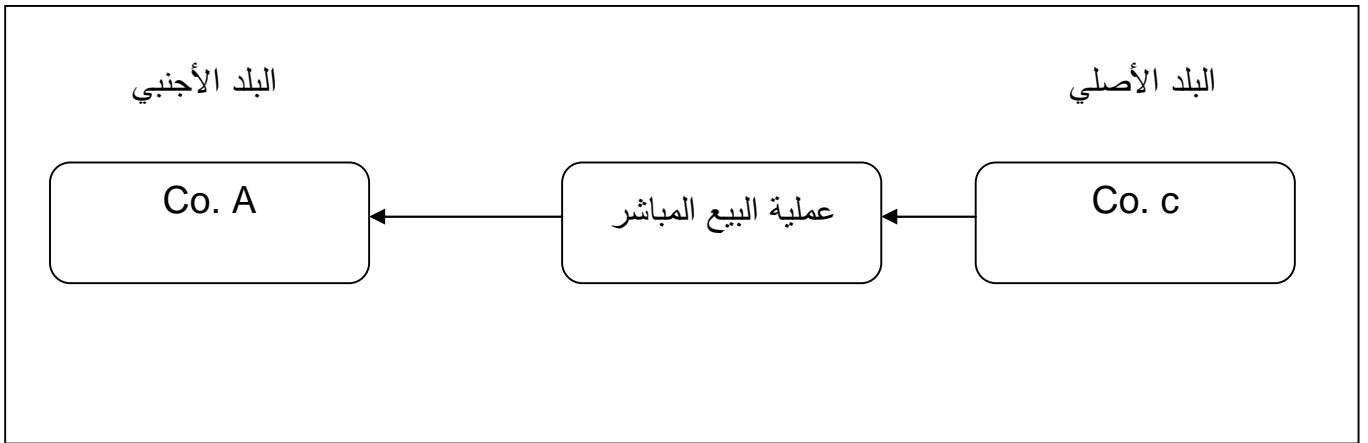
4.2. تحقيق معدلات نمو مطردة : إن الاهتمام بالصادرات ينبع من وجود تحد رئيسي يواجه الاقتصاد المحلي، وهو تحقيق معدلات نمو اقتصادية مطردة قادرة على خلق فرص عمل جديدة للحد من البطالة وتوفير مصادر للعملات الأجنبية ، وعلى الرغم من أن هناك أساليب عديدة لتنويع مصادر العملات الأجنبية، إلا أنه لا يوجد سوى مصدر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

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

3. طرق التصدير : يعد التصدير من بين أبسط أشكال الدخول لأسواق الخارجية لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع الأشكال الأخرى كالاستثمار الأجنبي المباشر والتحالفات الإستراتيجية..... الخ وعلى العموم قد يكون التصدير نشاطا سلبيا أو قد يكون نشاطا ايجابيا، فالنشاط السلبي للتصدير يعني أن المؤسسة قد تباع للخارج دون تخطيط مسبق ، أو إنما تنظر إلى الأسواق الخارجية كوسيلة للتخلص من فائض المنتجات إما النشاط الايجابي يعني إن المؤسسة تقرر الالتزام بالبحث عن فرص تسويقية في الخارج ، ويوجد في التصدير أسلوب التصدير المباشر والتصدير غير مباشر

1.3. التصدير المباشر: يتطلب التصدير المباشر وجود صلة مباشرة بين المؤسسة المنتجة والمصدر في نفس الوقت، الطرف البائع والمؤسسة المستفيدة الطرف المشتري خارج البلد الأصلي للمؤسسة المصدر<sup>14</sup> دون لاستعانة بخدمات الوسطاء، وهذه العملية تتضح في شكل التالي :

شكل رقم 01 : التصدير المباشر<sup>15</sup>



المصدر: سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية ص.38

كما يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة وخبرة المؤسسة بالأسواق الدولية، ويتم بإحدى السبل التالية<sup>16</sup>:

<sup>14</sup> سعد غالب ياسين الإدارة الدولية، دار اليازوري العملة للنشر والتوزيع ، عمان الأردن 2002 ، ص 38

<sup>15</sup> سعد غالب ياسين، مرجع سبق ذكره، ص38

<sup>16</sup> ، التجارة الدولية، دار الزهران، عمان، 2006، 78

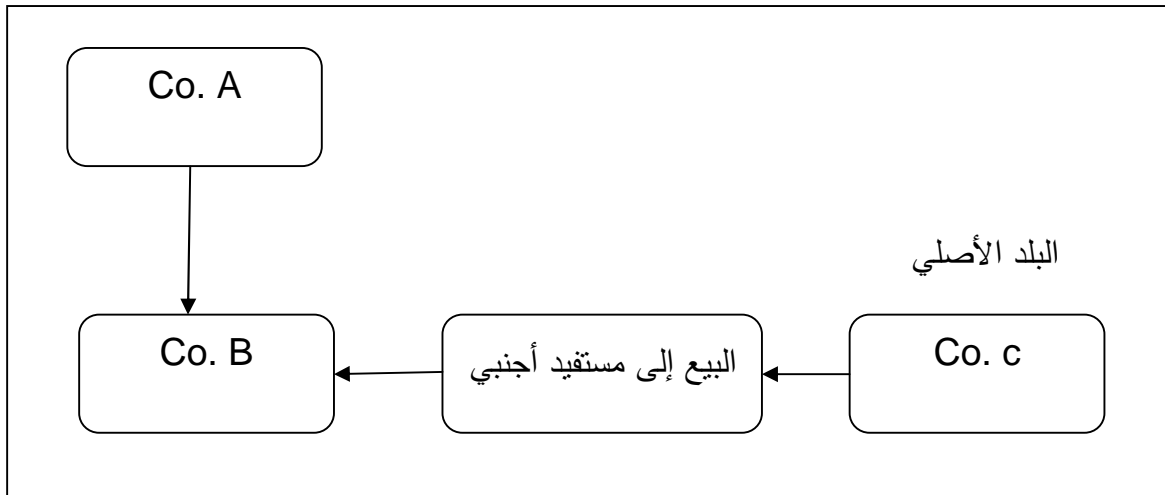
-إنشاء قسم التصدير للأسواق الخارجية: وهذا يتطلب من المؤسسة إنشاء قسم التصدير ليقوم بكافة مهام التصدير.

-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 نشاطها في السوق الخارجية.

- إرسال مندوبي بيع للخارج: حيث يتولون عملية البحث عن العملاء في الأسواق الأجنبية ، وذلك للتفاوض معهم بشأن عقد صفقات البيع.

2.3. التصدير غير المباشر : 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>17</sup> والشكل التالي يوضح ذلك:

شكل رقم 02: التصدير غير مباشر



<sup>17</sup> سعد غالب ياسين، مرجع سبق ذكره، ص.39

يطبق هذا النوع من التصدير عادة المؤسسات حديثة العهد بالتصدير إلى الأسواق الخارجية، وذلك لأنها تتضمن أقل استثمار وأقل مخاطرة ، وهذا النوع لا يكلف المؤسسة أي تعين لأيدي عاملة في الخارج، فالوسط التجاري لديه معرفة كافية بأحوال الأجنبي وطريقة التعامل في الأسواق الأجنبية المستهدفة خارجيا .<sup>18</sup>

كما يتم أيضا عن طريق وكلاء التوزيع وشركات متعددة الجنسية وفروعها والمشروعات المشتركة، وعمليات البناء والتشغيل وغيرها من صيغ إدارة الأعمال الدولية.<sup>19</sup> وقد يأخذ التصدير غير المباشر أشكالا أكثر تعقيدا وتشابكا عن الصورة البسيطة التي تم عرضها في الشكل أعلاه.

## ➤ المطلب الثاني: أنواع ومؤشرات الصادرات

### أولا-أنواع الصادرات:

يمكن تقسيم الصادرات إلى عدة أنواع رئيسية وهي صادرات منظورة وصادرات غير منظورة وذلك على أساس معيار كونها مرئية وغير مرئية عند خروجها من بلد المنتج، وصادرات مؤقتة وأخرى نهائية وذلك على أساس بقائها بصفة مؤقتة خارج البلد المنتج لها أو بصفة دائمة ويمكن شرحها بإيجاز على النحو التالي:<sup>20</sup>

#### 1.1.1. الصادرات المنظورة:

والتي تضم صادرات السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية، مثل القمح، السيارات..... وتنقل من المقيمين في دولة ما إلى المقيمين في الخارج، ويمكن

77.

18

<sup>19</sup> فريد النجارة، مرجع سبق ذكره، ص15

<sup>20</sup> قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر-

1978-2006-  
2007-2008

تطبيقي، جامعة محمد خيضر، ب

ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية-

للسلطات الجمركية معياناتها وإحصائها<sup>21</sup>.

### 1.2. الصادرات غير المنظورة :

وهي الخدمات التي يؤديها الأفراد والمؤسسات للأجانب ،ومن أمثلها خدمات المطاعم والفنادق التي تقدم للسياح الجانِب ،أو خدمات البنوك الوطنية لعملائها المقيمين في الخارج.

### 3.1. الصادرات المؤقتة:

و هي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلي الخارج لمدة معينة من الزمن ،ثم يعاد استيرادها و منها:<sup>22</sup>

-المنتجات التي يراد تقديمها في المعرض أو المؤتمرات أو الصالونات الدولية .

-مواد وأجهزة وآلات أشغال ضرورية للقيام بمهام عمل في الخارج.

-إرسال أجهزة أو آلات لاصطلاحها في الخارج.

### 4.1. الصادرات النهائية :

وهي تلك السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية ،بحيث تنقطع علاقتها بالمصدر بمجرد وفائه بالتزاماته التعاقدية مع المستورد<sup>23</sup>

### ثانيا: 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>24</sup>

21 282.

22 سوم ميساوي الوليد، مرجع سبق ذكره، ص14

23 إبراهيم بلقطة، مرجع سبق ذكره، ص89

24 براهم العيسوي، قياس التبعية في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بالطبعة الولي، بيروت، لبنان نوفمبر 1989 43.

## 1.2. نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي للدولة :

وذلك باعتبار أنه كلما خصصت الدولة جزءا كبيرا من إنتاجها للتصدير ،كان ذلك دليلا على اعتماد كبير للدولة على الخارج ،وعلى اندماجها في التقسيم الدولي للعمل الذي تسيطر عليه الرأسمالية العالمية غير أنه يجب الاحتياط ضد التفسيرات الميكانيكية لارتفاع نسبة الصادرات إلى نتائج فقد ترتفع هذه النسبة أيضا في تلك الظروف التي تريد فيها الدولة الحصول على النقد الأجنبي ،الضروري لا استيراد السلع الاستثمارية والتقنية اللازمة لإقامة قاعدة إنتاجية تمهد لاستقلالها على المدى البعيد ،فالعبارة هنا هي بنمط استخدام حصيلة الصادرات ،وثمة احتياط آخر فيما تمهد لا استقلالها على المدى البعيد فالعبارة هنا هي بنمط استخدام حصيلة الصادرات ،وثمة احتياط آخر فيما يتعلق بنوعية الصادرات وبخاصة ما إذا كانت الصادرات الذي سيتم التطرق إليه فيما بعد .

## 2.2. نسبة تغطية الصادرات للواردات :

وهو مؤشر يعبر عن مدى إمكانية تغطية الواردات السلعية عن طريق إجمالي على الصادرات السلعية والمتمثلة ب الصادرات خارج المحروقات زائد إعادة التصدير على اعتبار 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 .

## 3.2. درجة التركيز السلعي للصادرات :

ويقصد به مدى غلبة الوزن النسبي لسلعة أو المجموعة 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 تبعيتها للخارج، ومن المهم عند النظر في درجة التركيز السلعي للصادرات التميز بين السلع الأولوية والسلع الصناعية.

#### 4.2. النسبة التي تخصص للتصدير من الإنتاج المحلي للسلع أو المجموعات السلعية الرئيسية :

أو بعبارة أخرى نسبة ما يخصص من الإنتاج المحلي للاستخدام المحلي ،سواء لغرض الاستهلاك النهائي أو لغرض 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 إلا تتعزل الصادرات عن الطلب الداخلي وإنما تكون امتداد طبيعيا له .

#### 5.2. مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات:

الغرض من هذا المؤشر التعرف على مدى اعتماد البلد موضوع الدراسة على بلد أو عدد قليل من بلدان، 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 النسبية الأكبر في شراء المنتجات التصديرية للدول المعنية؛

-النصيب النسبي في جملة الصادرات للدولة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتجات للصادرات للدول المعنية؛

-النصيب في جملة الصادرات لأهم خمس دول في استيعاب صادرات الدولة المعنية.

### ➤ المطلب الثالث: أولويات لإنجاح عملية التصدير:

1. الإستراتيجية يجب على المصدر أن تكون له نظرة واضحة حول منتوجه وحول السوق المستهدفة

قبل عملية التصدير يجب على الشركة أن تحفز نفسها وذلك بالاستفسار حول شروط التعاملات الدولية.

يتضح بالتشخيص للتصدير، وهذا من أجل تقييم قدرة الشركة على التعامل على المستوى الدولي

2. الإنتاج : المعرفة و التحكم في التكاليف للتمكن من تحديد لأسعار من خلال التفاوض مع الزبون.

-أدوات لتسيير الإنتاج الوقت والمنهجية تسمح لرئيسي الشركة بإنتاج، سلع والخدمات في الأجل التي تتطلبها عمليات التصدير .

-تكييف المنتجات مع متطلبات السوق المستهدفة.

3. التمويل : التحكم في التمويل من أجل تلبية طلبات الزبون الأجنبي في الأجل المحددة وذلك من

خلال التجهيز المخازن وتهيئتها وفق المعايير المتفق عليها والحرص على عدم إتلاف المنتج، إضافة إلى تجهيز المنتج كما ونوعا ليكون جاهزا لتسليمه وفق معايير الجودة المتعارف عليها دوليا وفي

الأجل المحددة.<sup>25</sup>

4. التسويق : ليتضح أن يكون المسؤول عن التصدير، ملم بتقنيات التجارة الدولية وذلك من خلال

معرفة جميع الأمور المتعلقة بالتسويق من خطوات وضروريات وظرف التجارة الدولية، ومعرفة مناطق التسويق ليكون جاهزا لتسويق البضاعة

5. المالية: أن تتوفر وسائل مالية من اجل تحسين أداء عملية التصدير، أموال خاصة قروض بنكية،

لتسبيقات على الفواتير قروض التمويل المسبق للصادرات والمسئول عن المؤسسة يجب أن يحرص

على توفير الأموال سواء كانت خاصة أو عن طريق العروض ،ودون الأموال لا يمكن للمؤسسة

<sup>25</sup> محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقيلسها، مجلة حصر التنمية، العدد24، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003. 11.

مزاولة حتى نشاطها فما بالك التفكير في عملية التصدير.

6. **سعر التصدير:** يعتبر سعر التصدير من بين أهم الأمور أو الأوليات لإنجاح عملية التصدير

بالنسبة

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي من واجب المسؤول عن المؤسسة المصدر الإلمام بجميع

الأمور المتعلقة بكيفية تحديد الأسعار ،وما هي الأسس التي تقام عليها تحديد الأسعار ،والأسعار

المنتجات المنافسة على المستوى الدولي حيث أن<sup>26</sup>:

-الأسعار المتوقعة في السوق الأجنبية ليست بالضرورة نفس الأسعار المتداولة في السوق المحلية.

-تحديد سعر التصدير يجب الأخذ في الحسبان تكاليف الإنتاج،السوق المنافسة،أسعار الصرف.

### ❖ المبحث الثالث: الإطار التطبيقي لغرفة التجارة و الصناعة بالوادي

#### ➤ **المطلب الأول: التعريف بغرفة التجارة والصناعة بالوادي**

قبل الحديث عن غرفة التجارة والصناعة ، وجب علينا إعطاء لمحة عامة عن إقليم ولاية الوادي

وإمكانياتها، فولاية الوادي هي ولاية جزائرية انبثقت عن التقسيم الإداري لعام 1984، وتنقسم إلى منطقتين

ذات أصول عرقية مختلفة : منطقة وادي سوف ومنطقة وادي ريغ، عاصمة الولاية هي مدينة الوادي، تقع

ولاية الوادي شمال شرق الصحراء الجزائرية، تبعد عن عاصمة البلاد بـ 630 كلم تتربع على مساحة تقدر

بـ 44586.80 كلم.

أما عن غرفة التجارة والصناعة فيمكن تعريفها بأنها إحدى المؤسسات الاقتصادية التي تقوم بدور

محوري في مسيرة التنمية المحلية بولاية الوادي، وقد أصبحت رقما فاعلا في الساحة مع اتساع مجالات

نشاطها واستيعابها للتطورات الاقتصادية والاجتماعية التي تمر بها ولاية الوادي، والتي أضحت قطبا

واعدا في التنمية المحلية، فهي مؤسسة عمومية ذات طابع تجاري وصناعي (EPIC) تتمتع بالشخصية

المعنوية والاستقلال المالي وهي تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة، تم إنشاؤها بولاية الوادي سنة 2003 وذلك بقرار وزاري مشترك مؤرخ في 07 أكتوبر 2003 وهذا بعدما كانت تابعة لغرفة التجارة والصناعة الزيبان بولاية بسكرة.<sup>27</sup>

وتمثل غرفة التجارة والصناعة الفضاء الطبيعي لكل المتعاملين الاقتصاديين، بدأت في ممارسة نشاطاتها بصفة مستقلة عن غرفة التجارة والصناعة الزيبان في : 01/08/2006 بعدما تم تعيين مديرا لها وهي تمثل لدى السلطات العمومية المصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات في إطار دوائرها الإقليمية، وينخرط فيها كل الأشخاص الطبيعيين والمعنويين المقيدون في السجل التجاري، وحسب إحصائيات الانخراط التي يتم تسجيلها على مستوى قسم التنشيط الاقتصادي ، والذي يشرف عليه الباحث، فقد كان عدد المنخرطين خلال سنة 2014 هو 366 منخرط وفي سنة 2015 وصل إلى 92 منخرط وفي سنة 2016 هو 94 منخرط وفي سنة 2017 وصل إلى 66 منخرط بغرفة التجارة والصناعة.

شهدت غرفة التجارة والصناعة منذ إنشائها ثلاث عمليات انتخابية لأجهزتها المنتخبة (الجمعية العامة تتكون من 22 عضو، ومكتب الغرفة يتكون من 07 أعضاء)، العملية الانتخابية الأولى لإستحداث الجمعية العامة كانت بتاريخ 19/01/2006 ومن خلالها تم انتخاب أعضاء المكتب بتاريخ 02/02/2006، أما العملية الانتخابية الثانية لتجديد أعضاء الجمعية العامة فقد كانت بتاريخ 15/04/2010 ومن خلالها تم انتخاب أعضاء المكتب بتاريخ 05/05/2010، أما العملية الانتخابية الثالثة لتجديد أعضاء الجمعية العامة فقد كانت بتاريخ 10/05/2014 ومن خلالها تم انتخاب أعضاء المكتب بتاريخ 24/05/2014، أما العملية الانتخابية الرابعة لتجديد أعضاء الجمعية العامة فقد كانت بتاريخ 26 ماي 2018 على أن يتم انتخاب مكتب الغرفة في الأيام القادمة .

<sup>27</sup> قرار وزاري مشترك مؤرخ في 07 أكتوبر 2003 يعدل ويتمم القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 25 ماي 1996 والمتضمن تسمية غرف التجارة والصناعة ومقراتها الرئيسية وتحديد دوائرها الإقليمية المعدل والمتمم، المادة الأولى.

ومنذ نشأتها تسعى غرفة التجارة والصناعة كغيرها من الهيئات الاقتصادية، إلى المساهمة في عمليات التنمية المحلية من خلال الآليات التي تنتهجها في سبيل تحقيق ذلك، حيث أنها ترى أن العنصر البشري هو المحرك الأساسي لمختلف عمليات التنمية المحلية، وبالتالي فهي تستثمر في هذا العنصر لتحقيق التنمية المحلية خاصة في مجالاتها الاقتصادية والاجتماعية والإدارية وذلك من خلال تنظيم مختلف الدورات التكوينية التي تهدف إلى تجديد المعارف والمعلومات وتحسين مستوى إطارات القطاع العام والخاص، إلى جانب المشاركة و تنظيم مختلف التظاهرات الاقتصادية مثل لقاءات رجال الأعمال والمعارض والصالونات المتخصصة التي من شأنها ربط المتعامل الاقتصادي المحلي بنظيره الوطني أو الأجنبي والتي تؤدي إلى تبادل الخبرات والمعلومات والتعريف بمختلف المنتجات المحلية والبحث عن أسواق خارجية لها، وهذا ما يعود بالفائدة على المستوى المحلي اجتماعيا واقتصاديا، من خلال تشغيل اليد العاملة ومحاربة البطالة وزيادة الدخل المحلي، وإبرام العديد من اتفاقيات التعاون والشراكة في مختلف المجالات، كذلك تنظيم العديد من الأيام الإعلامية والدراسية والتكوينية التحسيسية والتي من شأنها تزويد المواطنين والمتعاملين الاقتصاديين وإطارات مختلف الهيئات العمومية والاقتصادية بالقوانين الجديدة الصادرة والمعلومات التي يبحثون عليها ، وهذا باستغلال مختلف وسائل الإعلام الحديثة التي تعتمد عليها التنمية المحلية مثل البريد الإلكتروني وصفحة الغرفة على موقع التواصل الاجتماعي.

#### معلومات إضافية:

مديرة الغرفة: السيدة حياة سعيد

رئيس الغرفة : السيد قنوعة نبيل

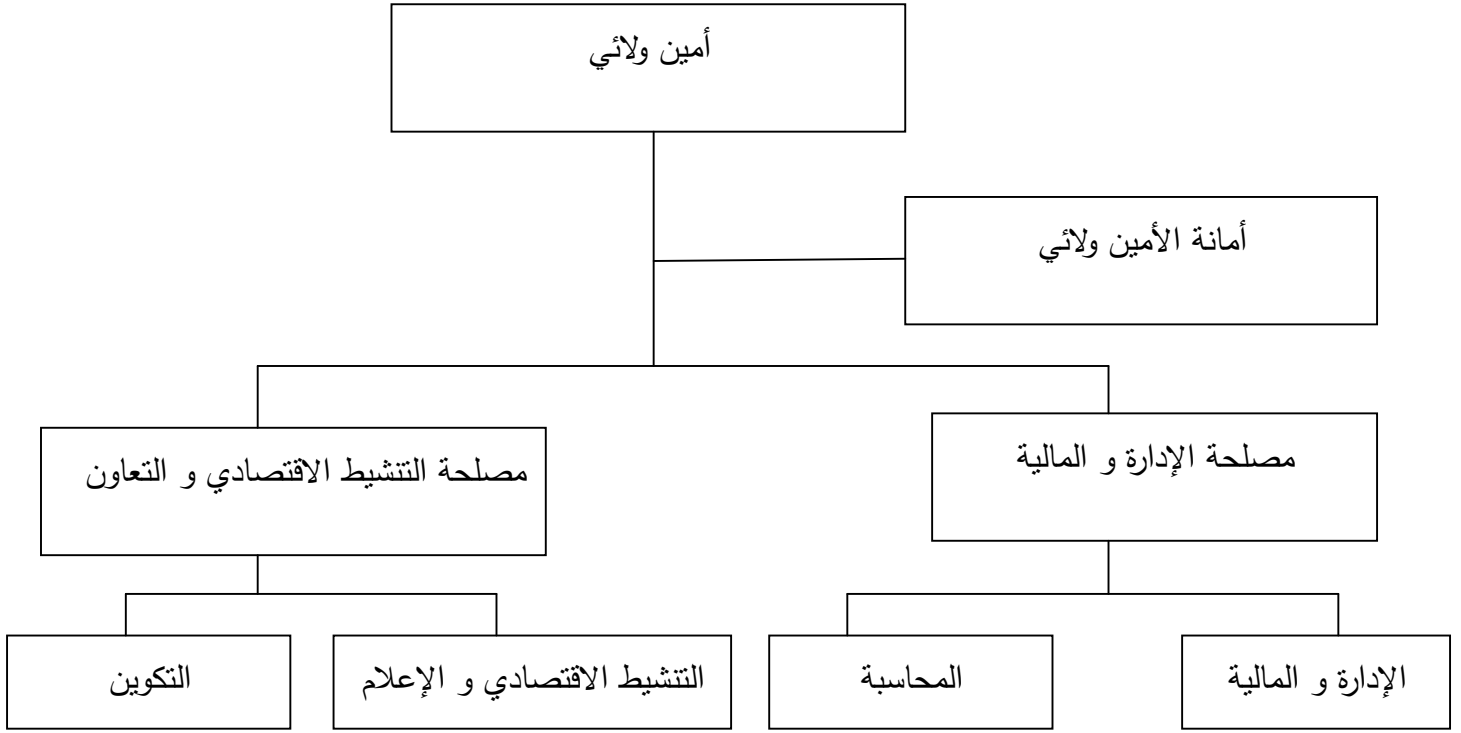
العنوان : حي 08 ماي 1945 الوادي

الهاتف: 032 12 35 60

الفاكس: 032 12 35 61

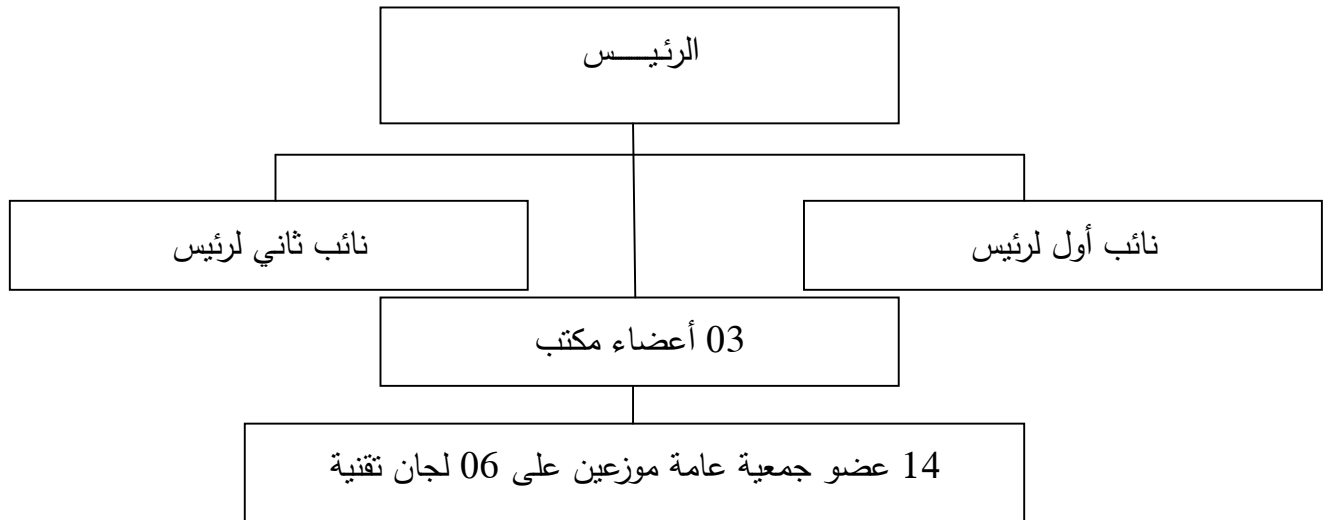
➤ **المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لغرفة التجارة و الصناعة في مدينة الوادي**

🇵🇸 **الهيكل الإداري لغرفة التجارة و الصناعة**



المصدر: وثائق مقدمة من طرف غرفة التجارة

🇵🇸 **هيكل الهيئة المنتخبة لغرفة التجارة و الصناعة**



المصدر: وثائق مقدمة من طرف غرفة التجارة

## ➤ المطلب الثالث: الصندوق الخاص لترقية الصادرات و الانجازات الخاصة بالغرفة

أولاً: الصندوق الخاص لترقية الصادرات<sup>28</sup>

تم تأسيس الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) بموجب قانون المالية لسنة 1996. حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية و تسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية.

كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات و لكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير .

يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة.

و هناك خمس مجالات إعانة مقرررة :

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية
- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.
- جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية.
- تكاليف النقل الدولي لرفع و شحن البضائع بالموانئ الجزائرية و الموجهة للتصدير.
- تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.

بعنوان نقل وعبور ومناولة البضائع الموجهة للتصدير :

25% في حالة النقل الدولي للمنتجات غير الزراعية إلى وجهات بعيدة

50% في حالة النقل الدولي للمنتجات الزراعية القابلة للتلف

**ملاحظة :** تعتبر تكلفة النقل البري في البلاد فقط للرحلات على مسافات أعلى من 150 كيلومترا، و بقيمة خمسة (05) دينار / طن / كيلومتر.

بعنوان المشاركة في المعارض و الصالونات المتخصصة في الخارج

100% في حالة المشاركة ذات طابع استثنائي بناء على قرار سياسي أو تقتصر على إنشاء شبك موحد.

50% في حالة المشاركة الفردية في المعارض الأخرى غير المدرجة في البرنامج الرسمي السنوي.

80% في حالة المشاركة في المعارض والصالونات المدرجة في البرنامج الرسمية لمشاركة الجزائر.

**ملاحظة:** يمكن تجدر الإشارة إلى أن الإعلانات المعدة يجب أن تذكر في لغة مستعملة في التجارة الدولية ، و عند الاقتضاء في لغة البلد المستضيف للتظاهرة، كل المعلومات المتعلقة بالتظاهرة من اسم المعرض و فترة و مكانه ... إلخ

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

### ثانيا: ترقية الصادرات

في إطار السياسة الوطنية لترقية الصادرات، تسهر وزارة التجارة بالتنسيق مع مختلف الهيئات المعنية على

تحديد إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية و وضعها حيز التنفيذ بعد تبنيها من طرف السلطات المعنية.

و بهذا الخصوص، ترمي أهم الإجراءات المتخذة لتطير هذا الجانب أساسا إلى تجسيد ثلاثة أهداف

رئيسية هي:<sup>29</sup>

1. تحسين الإطار القانوني و التنظيمي الذي يحكم التصدير و إيجاد التسهيلات الضرورية لترقية

الصادرات

2. ترقية و تطوير نشاطات الدعم لصالح المتعاملين الوطنيين لتمكينهم من الاستجابة لتحديات المنافسة

الدولية

3. تعزيز الإطار المؤسسي لمتابعة و تشجيع الصادرات خاصة من خلال إنشاء وسائل الدعم لصالح

المؤسسات المصدرة.

### 🇲🇦 ثالثا: إنجازات غرفة التجارة و الصناعة

1. إصدار شهادات المنشئ للمصدرين على مستوى الخارجي.

2. إصدار شهادات المنتج للمصدرين على مستوى الداخلي.

3. تنظيم صالونات للمعارض للتظاهرات الاقتصادية .

4. تنظيم دورات تكوينية للمصدرين و الموظفين في المعايير الدولية .

5. مرافقة المصدرين من خلال إنشاء خلية إصغاء.

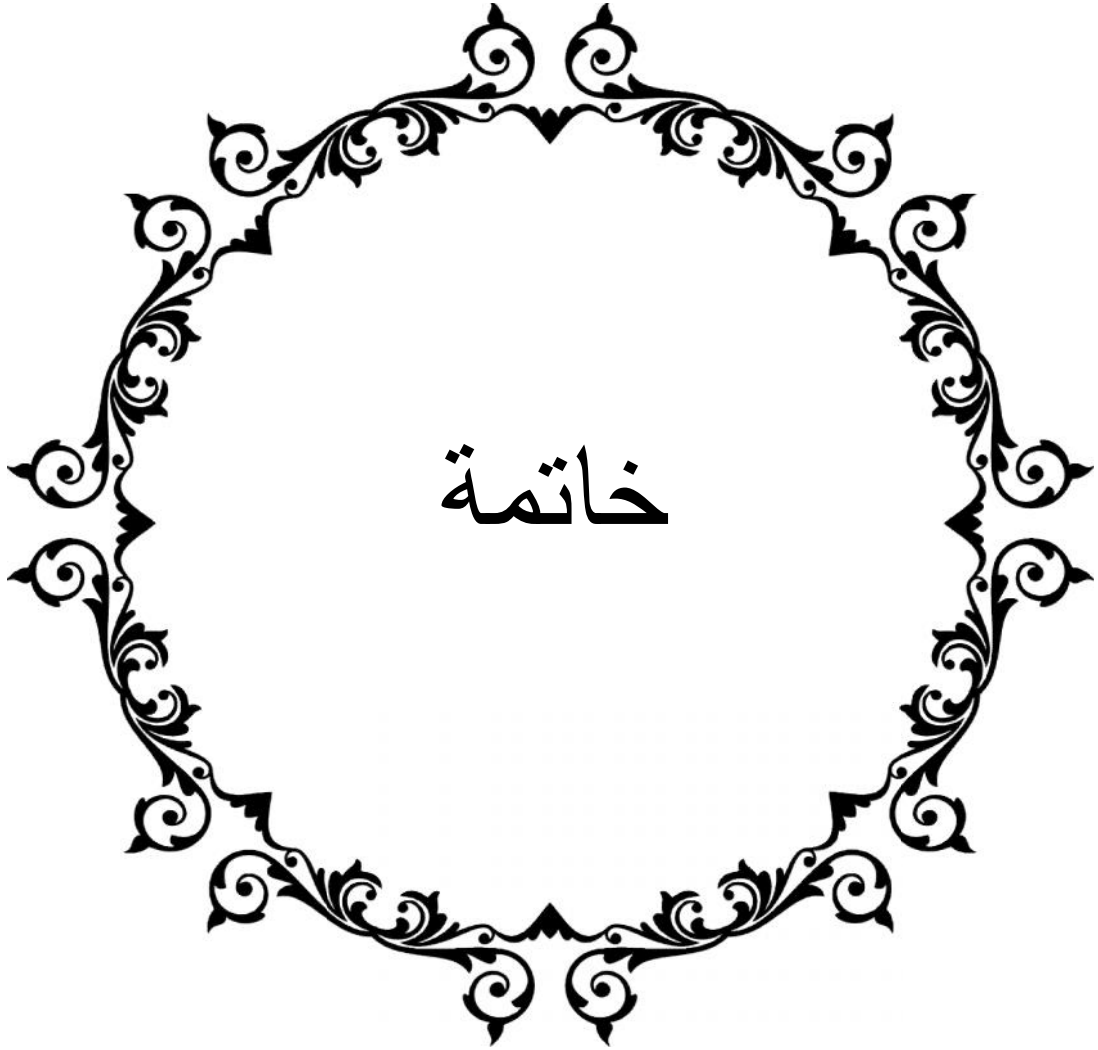
6. إبراز عقود التوأمة مع مختلف الغرف الدولية.

7. تزويد المصدرين بمستجدات أخبار أسواق دولية .

8. تزويد المصدرين بالقوانين الدولية التجارية.

## خلاصة

من خلال ما سبق يمكننا القول أن غرفة التجارة و الصناعة مرة من عدة تغيرات من وقت الاستعمار إلى يومنا هذا كما سعت إلى تغيير قطاع الصناعة و التجارة إلى الأفضل من خلال الدفع بعمليات التصدير للخارج و القيام بندوات و تأطيرات من أجل كسب خبرة أكثر في هذا المجال و الدفع بالاقتصاد المحلي و تحسينه.



## خاتمة

بعد تعرضنا إلى موضوع غرف التجارة والصناعة وكيفية مساهمتها في عملية التصدير، تم التوصل إلى مجموعة من الاستنتاجات وهي :

- أصبحت غرف التجارة والصناعة واقعا ملموسا على الساحة الاقتصادية بخدماتها المتعددة للاقتصاد الوطني والمجتمع المحلي، مما جعلها موضع ثقة وتقدير من الجهات الحكومية وأصحاب الأعمال والمنظمات المحلية والدولية ذات العلاقة.

-تساهم غرف التجارة والصناعة في عمليات التنمية الصادرات في المجال الاقتصادي من خلال تنظيم مختلف التظاهرات الاقتصادية كالمعارض والصالونات، وكذا من خلال تنظيم الأيام الإعلامية والدراسية وتنظيم لقاءات التشاور ولقاءات الأعمال التي تجمع المتعاملين الاقتصاديين المحليين بنظرائهم الوطنيين والأجانب لتبادل المعلومات والخبرات.

-استطاعت غرف التجارة والصناعة أن تضيف أبعادا أخرى لمهامها من رعاية مصالح القطاع الخاص والإسهام في تنميتها، لتصبح سندا للدولة في تحقيق أهدافها التنموية .

تعتبر غرفة التجارة والصناعة سوف التي تم اتخاذها كدراسة حالة من الفضاءات الواعدة التي تعتمد عليها ولاية الوادي من أجل تنمية وترقية والتعريف بالمؤهلات الاقتصادية التي تتوفر عليها هذه الولاية وتمكينها من احتلال مكانة مميزة على المستوى الوطني وهي مقومات من شأنها تحويل الولاية إلى قطب صناعي فعال.

-ضمن هذه الحركية الاقتصادية التنموية الواعدة تقوم غرفة التجارة والصناعة سوف بدور محوري في مواكبة مسيرة التنمية من خلال مساهمتها في ترقية التجارة الخارجية ومرافقة المستثمرين والمصدرين من خلال إتاحة فرص المشاركة في المعارض الدولية والتعريف بالمنتوج الجزائري، وتكوين وتدريب العنصر البشري لتأهيله وتجديد مكتسباته.

---

- إن الحركة التنموية التي تشهدها ولاية الوادي في مختلف الأصعدة والنتائج المحققة والمتوصل إليها ما هي إلا ثمرة تضافر جهود الجميع من خلال المساهمة الحقيقية والفعالة في جوانب التنمية.



# قائمة المراجع

## قائمة المراجع

### الكتب

- إسماعيل شعباني، مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومة، الجزائر ، 1997 افري هاجن، اقتصاديات التنمية، ترجمة جورج خوري، مركز الكتب الأردني، 1988.
- سعد غالب ياسين الإدارة الدولية، دار اليازوري العملة للنشر والتوزيع ، عمان الأردن 2002 .
- عادل عبد المهدي، الموسوعة الاقتصادية ،دار ابن خلدون، بيروت،1980
- محمد جاسم، التجارة الدولية، دار الزهران، عمان،2006.
- مصطفى محمود فؤاد، التصدير والاستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، الطبعة الثالثة، القاهرة،1993

### النصوص القانونية

- قرار مؤرخ في 25 ماي ، يحدد مبالغ اشتراكات المنخرطين في غرف التجارة والصناعة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 67، الصادر بتاريخ 24 جوان 1996
- قرار وزاري مشترك مؤرخ في 07 أكتوبر 2003 يعدل ويتمم القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 25 ماي 1996 والمتضمن تسمية غرف التجارة والصناعة ومقراتها الرئيسية وتحديد دوائرها الإقليمية المعدل والمتمم، المادة الأولى
- المواد من 01 إلى 04 من المرسوم تنفيذي رقم 96 - 93 ، المؤرخ في 03 مارس 1996 المتضمن إنشاء غرف التجارة والصناعة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، الصادر بتاريخ 06 مارس 1996

### المذكرات و اللقاءات

-إبراهيم العيسوي، قياس التبعية في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بالطبعة الأولى، بيروت، لبنان نوفمبر 1989.

-رضوان عبد الحميد، سياسات تنمية الصادرات، وزارة التجارة الخارجية للإمارات العربية المتحدة العدد الأول من سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير إدارة التحليل والمعلومات التجارية 2009 .  
-عبد الرستين بن ديب، بعنوان تنظيم وتطوير التجارة الخارجية حالة الجزائر-2003رسالة دكتورا غير منشور من جامعة الجزائر

-على توفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية قبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية، للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات الربية وتطورات ما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 و20 ديسمبر.  
-قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر-مع أخذ الفترة الممتدة من-2006-1978 ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية- تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بسكرة2008-2007  
-إيلي كورته، غرف التجارة والصناعة في الجزائر، بحث مقدم للحصول على شهادة الماجستير فرع قانون أعمال، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر، 2001.

## 📌 المواقع و المجالات

موقع : ركن الأدهم، <https://rokn-aladham.com>

الموقع الرسمي لوزارة التجارة : <http://www.commerce.gov.dz>

موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية إستراتيجية تنمية الصادرات منشور على الموقع :

<http://www.Tradeegypt.com/infoBank/uploads/Export/strategy.pdf>

محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقيلسها، مجلة حسر التنمية، العدد24، المعهد العربي للتخطيط،

الكويت، 2003

