



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

قسم العلوم التجارية

جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي

كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

إجراءات التصدير وأثرها على المنتجات الفلاحية

دراسة حالة : منتج البطاطا بالوادي

مذكرة تخرّج تدخل ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر

في العلوم التجارية - تخصص :تجارة دولية

المشرف:

د. محمد الناصر حميداتو

الطالبة:

السعيد خالدي

محسن ثامر

عبد القادر عاشور

لجنة المناقشة :

رئيسا	جامعة الوادي	أستاذ محاضر	د عبد الرزاق بن علي
مشرفاً ومقرراً	جامعة الوادي	أستاذ محاضر	د محمد الناصر حميداتو
مناقشاً	جامعة الوادي	أستاذ محاضر	د لطفي مخزومي

السنة الجامعية : 2017/2016

تشكرات

الشكر الأول لله العظيم جل جلاله على فضله وعونه أن وفقنا لإتمام هذا العمل.

كما نشكر الأستاذ المشرف الدكتور: " حميداتو محمد الناصر " الذي رافقنا طيلة مشوار بحثنا العلمي

هذا ، وقاد خطواتنا من البداية إلى النهاية.

كما نشكر كل من ترك أثره في تحصيلنا العلمي طوال السنوات الجامعية من أساتذتنا الأفاضل .

والشكر موصول كذلك إلى :

- ✓ إدارة الجمارك بالوادي
- ✓ مديرية الفلاحة لولاية الوادي
- ✓ غرفة التجارة والصناعة سوف
- ✓ بنك البركة وكالة الوادي
- ✓ مكتب عبور الأنوار
- ✓ مكتب عبور تريمكس
- ✓ جميع المصدرين المتعاونين معنا

كما نشكر لجنة المناقشة التي تضيف قيمة علمية لبحثنا من خلال المعالجة والنقد البناء .

الملخص

ناقشت هذه الدراسة أثر اجراءات التصدير على تصدير بصفة عامة وعلى تصدير المنتجات الفلاحية بصفة خاصة ، حيث انطلقت من التعرف على السياسات الفلاحية في الجزائر والجهود المبذولة من طرف الدولة لتحقيق الفائض في المنتج الفلاحي والانتقال من الانتاج الاستهلاكي الى الانتاج التصديري، وبذلك اسهام القطاع الفلاحي في تحرير الاقتصاد من تبعية للمحروقات .

ولتصريف فائض الانتاج للأسواق الخارجية لا بد من اجراءات تصاحب عملية التصدير هذه الاجراءات قد تكون دافعا قويا ومشجعا للتصدير اذا كانت تتوافق ومتطلبات حركة التجارة العالمية، وقد تكون عقبة كؤود تتحطم عليها كل خطط التحرر من التبعية للمحروقات اذا تخلفت عن ركب التجارة الدولية، وقد وقفنا خلال هذه الدراسة عن الاجراءات المحفزة للتصدير والاجراءات التي لا بد لها من اعادة نظر، واخترنا في ذلك منتج البطاطا بولاية الوادي كنموذج للدراسة.

الكلمات المفتاحية: التصدير ،السياسات الفلاحية، المنتج، البطاطا، الاجراءات ،الشحن، المصدر، الجمركة

Abstract

This study discussed the impact of the export measures on export in general, and their impact on the export of agricultural products in particular . it begins from the identification of the agricultural policies in Algeria and the efforts that have been exerted by the government to achieve a favorable in agricultural products so that to move from consuming-product to exporting one. Thus, for the contribution of the agricultural sector in liberalizing the economy from the oil field .

For the disposal of the favorable production to foreign markets , there are measures that should be accompanied with the export process .these measures may be a strong and encouraging motive for exporting if they meet the requirements of the world trade movement , or may be a major obstacle that could not fulfill all plans to free from the dependence on oil field if it failed to get the progression of the international trade. During this study, we discussed the export-stimulating measures and measures that need to be reviewed , also we have chosen the Potatoes product in EL-oued province as a study case.

Keywords : Export, agricultural policies , product, potatoes, measures, shipping , Exporter , custom

❖ فهرس المحتويات ❖

تشكرات

الملخص

I.....	فهرس المحتويات
VI	فهرس الجداول
V.....	فهرس الأشكال
IV	قائمة الملاحق
أ	مقدمة

الفصل الأول : الفلاحة والتصدير في الجزائر نظرة عامة

02.....	تمهيد :
03.....	المبحث الأول : واقع الفلاحة في الجزائر.....
03.....	المطلب الأول : مسيرة القطاع الفلاحي بالجزائر.....
15.....	المطلب الثاني: المخاطر التي تواجه القطاع الفلاحي بالجزائر.....
16.....	المبحث الثاني : ماهية للتصدير.....
16.....	المطلب الأول : المفهوم والاهمية و الانواع.....
19.....	المطلب الثاني: أهم نظريات التصدير.....

24.....	المطلب الثالث: محددات ودوافع وعوامل نجاح التصدير
28.....	المبحث الثالث : استراتيجية التصدير
28.....	المطلب الأول : مفهوم إستراتيجية التصدير
29.....	المطلب الثاني: أنواع إستراتيجية التصدير
29.....	المطلب الثالث: الظروف المحيطة بالتصدير
31.....	المبحث الرابع : إنجاز عملية التصدير
31.....	المطلب الأول : وثائق لازمة لتحضير عملية التصدير
32.....	المطلب الثاني: الجانب الفيزيائي والمالي لعملية التصدير
36.....	المطلب الثالث: محفزات التصدير ومعوقاته

الفصل الثاني : الدراسة التطبيقية

42.....	تمهيد :
43	المبحث الأول : إجراءات تصدير البطاطا
43	المطلب الأول : تحضير لعملية التصدير
45.....	المطلب الثاني: الإجراءات الجمركية والشحن والتأمين
46.....	المطلب الثالث: الإجراءات البنكية في تصدير البطاطا،
48	المبحث الثاني : الدراسة التطبيقية الاحصائية
48.....	المطلب الأول : تعرف العينة
51.....	المطلب الثاني : تحليل الإستبيان

60.....	الخاتمة
64.....	المراجع
69.....	الملاحق

﴿ فهرس الجداول ﴾

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
38	مختلف أنواع الضرائب المعفى منها المصدرون	01
49	توزيع الفئة المستهدفة حسب النشاط	02
50	توزيع الفئة المستهدفة حسب سنوات الخبرة	03
51	جدول تقسيم الخزم	04
52	جدول حزمة إجراءات التصدير M1	05
54	جدول حزمة إنتاج البطاطا M2	06
56	مصفوفة الارتباط لمتغيرات الدراسة	07
57	جدول اختبار طبيعية التوزيع	08
58	جدول اختبار تجانس تباينات الأخطاء	09
59	معاملات إنحدار إجراءات التصدير على تصدير البطاطا	10

﴿ فهرس الأشكال ﴾

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
49	دائرة نسبية لتوزيع الفئة المستهدفة حسب النشاط	01
50	دائرة نسبية لتوزيع الفئة المستهدفة حسب سنوات الخبرة	02
58	تمثيل اختبار دارين واتسون	03

❖ قائمة الملحق ❖

الرقم	عنوان الملحق
01	شهادة المنشأ (نموذج عالمي)
02	شهادة المنشأ (نموذج بين الدول العربية)
03	بوليصة الشحن
04	إحصائية طلبات الشهادة الصحية لسنة 2016
05	شهادة صحبة
06	طلب تحليل عينة
07	طلب تصدير البطاطا للإستهلاك
08	إجراءات تصدير البطاطا للإستهلاك

شهدت الجزائر نهضة فلاحية شاملة في العقد الأول من القرن الواحد والعشرين من خلال مخطط التنمية التي أولت للفلاحة اهتماما كبيرا بهدف تحقيق الاكتفاء الذاتي والأمن الغذائي وتطوير المجتمعات الريفية والبدوية وتحقيق فرص عمالة للسكان الزراعيين وكان من أبرز السياسات التي ساهمت في تشجيع الاستثمار في قطاع الزراعة تلك السياسات المتعلقة بالدعم الزراعي وتوزيع الأراضي البور بالمجان والإقراض الزراعي وتقديم الإعانات للمزارعين وللمشروعات الزراعية إضافة إلى سياسات شراء المحصول بالأسعار التشجيعية لبعض المحاصيل مثل القمح ، وكان من نتيجة تلك السياسات حدوث طفرة كبيرة في حجم الإنتاج الزراعي ترتب عليها تحقيق الاكتفاء الذاتي من المنتجات الزراعية بل وتحقيق فائض للتصدير من البعض الآخر منها كالبطاطا ، ويعتبر إنتاج البطاطا من أهم أنشطة الإنتاج الزراعي بالجزائر في العصر الحديث ومن منطلق أن الصادرات تلعب دورا أساسيا بوصفها محركا للنمو الاقتصادي ، تعمل الجزائر على تنمية صادراتها والابتعاد عن الأحادية في التصدير والانتقال من قطاع تصديري تقليدي (المحروقات) إلى قطاع تصديري غير تقليدي يركز على تصدير المنتج الزراعي وكذا التصنيع من أجل التصدير. لذلك كان لزاما عليها تيسير إجراءات التصدير بمختلف مراحلها وأقسامها كالإجراءات المالية و الضريبية، الجمركية.. الخ . لخلق استراتيجية لتنمية صادرات المنتجات الفلاحية .

وفي خضم ما ذكر سابقا وانطلاقا من كون إجراءات التصدير تؤثر بشكل مباشر في عملية التصدير بالزيادة أو النقصان نطرح الإشكالية التالية : ما هو أثر إجراءات التصدير على صادرات المنتجات الفلاحية (منتوج البطاطا)؟

ولتبسيط هذه الإشكالية نقوم بطرح الأسئلة الفرعية الآتية:

- ما هو واقع السياسة الفلاحية في الجزائر؟ وهل تساعد على التصدير ؟
- ما المقصود بإجراءات التصدير و ماهي أهم متطلباتها؟
- ماهي أهم محفزات وعوائق التصدير في الجزائر؟
- ما هي الطرق والتحفيزات الحكومية التي تشجع على التصدير؟
- ما هو دور إجراءات التصدير في تشجيع صادرات المنتجات الفلاحية(منتوج البطاطا)؟

فرضيات البحث:

- على ضوء الإشكالية السابقة يمكن صياغة فرضيات البحث في الشكل التالي:
- وضعت الجزائر العديد من السياسات الفلاحية للنهوض بالقطاع الفلاحي.
- تشجيع الدولة للقطاع الفلاحي لأجل تحقيق فائض يوجه للتصدير.
- الكثير من الإجراءات التي تطرحها الدولة تشجع على عملية التصدير.
- وجود عوائق كثيرة لا تشجع على تصدير منتوج البطاطا.

دوافع اختيار الموضوع : وتتمثل في ما يلي:

- الرغبة والميول في تناول مثل هذه المواضيع .
- إبراز أهم السياسات المنتهجة من طرف الدولة لتشجيع القطاع الفلاحي
- محاولة الوقوف على أهم إجراءات ومراحل عملية التصدير
- التفكير في إنشاء شركات تصدير في المستقبل.
- خلق قيمة مضافة من خلال دراسة واقع التصدير
- إثراء المكتبة الجامعية بمثل هذه الدراسات

أهداف الدراسة وأهميتها : نهدف من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية :

- التعرف على أهم مراحل عملية التصدير
- دراسة أهم الإجراءات التي اتخذتها الدولة في تشجيع القطاع الفلاحي
- إبراز أثر إجراءات التصدير على حجم التصدير.

منهج وأدوات الدراسة:

من أجل معالجة الإشكالية المطروحة و إثبات صحة الفرضيات المتبناة اتبعنا المنهج الوصفي و التحليلي والتاريخي بالنسبة للجانب النظري ، أما الجانب التطبيقي فقد انتهجنا منهج دراسة الحالة ممثل في استبيان وزع على مجموعة من المصدرين وكذلك الموظفين في الإدارات التي لها علاقة بعملية التصدير إضافة إلى مجموعه من

وكلاء العبور كما تم أيضا الاعتماد على المقابلة الشخصية في بعض الإدارات التي لها علاقة مع التصدير مثل بنك البركة، غرفة التجارة والصناعة سوف ،مديرية الفلاحة ، مديرية الجمارك وكلاء الجمارك (عبور الانوار، تريمكس).

مرجعية الدراسة:

في هذه الدراسة استخدمنا مجموعة من المراجع الممكنة لحل الإشكالية ، منها المدونات والنصوص القانونية الخاصة بالتصدير وبعض الكتب الخاصة بالتجارة الخارجية ، المنشير والدوريات الحكومية الخاصة بالقطاع الفلاحي والجمركية ، المقابلة الشخصية ، البرامج الإحصائية في تحليل الاستبيان (SPSS) إضافة إلى الرسائل والمذكرات الجامعية.

صعوبات البحث:

- حداثة معالجة الموضوع بهذه الصيغة مما ترتب عليه:

- قلة المصدرين الفعليين الذين قاموا بعملية التصدير من الولاية

- امتناع بعض البنوك عن المساهمة في الاستبيان .

- شح الإحصائيات المدعمة للدراسة .

هيكل البحث:

من أجل التعمق في الموضوع و حوصلته ارتأينا انتهاج الخطة التالية :

جاء البحث في فصلين الفصل الأول نظري والثاني تطبيقي. في الفصل النظري قمنا بمحاولة إلقاء نظرة عامة وشاملة عن السياسة الفلاحية في الجزائر وكذلك إجراءات التصدير وقسم هذا الفصل إلى أربعة مباحث كالتالي:

-المبحث الأول: عالج الواقع الفلاحي في الجزائر والمبحث الثاني تطرقنا فيه إلى ماهية التصدير، والمبحث الثالث قدم مسحا لمتطلبات إنجاز عملية التصدير أما المبحث الرابع والأخير فقد خصص لكيفية إنجاز عملية التصدير.

بخصوص الفصل الثاني -التطبيقي- فكان عبارة عن دراسة تطبيقية لإجراءات تصدير البطاطا في الوادي والذي بدوره جاء في مبحثين : المبحث الأول تناول الإجراءات العملية الفيزيائية والمالية لتصدير البطاطا والمبحث الثاني : جاء في شكل استبيان حول إجراءات التصدير موجه لمجموعة من شركات التصدير والافراد

الذين لهم علاقة مباشرة في عملية التصدير وتم في هذا الفصل استعمال البرنامج الاحصائي **SPSS** وقمنا بتحليل النتائج إحصائيا واقتصاديا . وختمت الدراسة بتدوين النتائج و إعطاء التوصيات.

الفصل الأول

الفلاحة والتصدير في
الجزائر نظرة عامة

تمهيد:

يعتبر القطاع الفلاحي بشقيه الإنتاج الزراعي والحيواني، وما يتفرع عن كل منهما ذا أهمية كبرى في الاقتصاد الوطني الجزائري مما جعل الجزائر تزيد من أهميته في تخطيط تنمية الفلاحة وتفعيل أساليبها بزيادة وترقية عوامل الإنتاج الأساسية وتكثيف رأس المال الفلاحي. بما يضمن تحقيق الاكتفاء الذاتي وتصريف الفائض عبر أسواق خارجية ولتصدير المنتج الفلاحي خارج الحدود السياسية للدولة لا بد من إجراءات ومراحل تمر بها السلعة من المصدر الى المستورد .

من خلال ما تقدم سنتناول في هذا الفصل القاء نظره عامه وشاملة عن السياسة الفلاحية في الجزائر وكذلك إجراءات التصدير وقسم هذا الفصل الى أربعة مباحث كالاتي:

-المبحث الأول: عالج الواقع الفلاحي في الجزائر

-المبحث الثاني تطرقنا فيه الى ماهية التصدير،

-المبحث الثالث قدمنا مسحا لاستراتيجية عملية التصدير

-المبحث الرابع والأخير خصص لكيفية انجاز عملية التصدير.

المبحث الأول: واقع الفلاحة في الجزائر

المطلب الأول :مسيرة القطاع الفلاحي في الجزائر

الفرع الأول : القطاع الفلاحي في الجزائر ما قبل سنة 1830م

كان الهدف من الفلاحة في الجزائر قبل الاستعمار هو تحقيق الاكتفاء الذاتي للمواطنين وذلك بتوفير احتياجاتهم الغذائية لذلك كانت تمتاز بالانسجام و التجانس، و يعتبر القمح من أهم المنتجات الفلاحية التي تمتاز بها الجزائر آنذاك، و كانت تحتل مكانة هامة من بين الدول المنتجة و المصدرة لهذه المادة، و هذا لما تمتاز به هذه الأخيرة من سهولة في الزراعة و قابلية التخزين لمدة طويلة، و استخدام واسع في الاستهلاك، إضافة إلى ذلك كانت توجد زراعات أخرى ألا وهي زراعة الفواكه من بينها الحمضيات، التمور، العنب، والنخيل... أما زراعة الخضر فكانت عبارة عن نشاط عائلي يهدف إلى تحقيق الإكتفاء الذاتي .

و من خلال هذا نجد أن الإكتفاء الذاتي هو الميزة الأساسية التي تمتاز بها الزراعة الجزائرية قبل الاستعمار كما أن هناك مساهمة في التجارة الخارجية تتمثل في تصدير القمح . فالجزائر إذا كانت دولة متخصصة في إنتاج القمح غير أن هذا التخصص تلقائي غير موجه .

أما نظام الملكية فكان يعتمد على العادات و العرف و القانون الاسلامي و يقوم على مايلي :

✓ أراضي العرش:

كانت القبيلة¹ تقوم باستغلالها على نحو مشاع بين أفرادها، فكان كل فرد في القبيلة يقوم باستصلاح أو بزراعة قطعة من هذه الأرض ليصبح له حق خاص عليها وهو حق ينتقل بطريقة مباشرة إلى ورثته من الذكور. ونظرا لهذه الأوضاع الخاصة التي كانت عليها الأرض المشاعة من حيث كونها ملكية جماعية مشتركة بين جميع عائلات أو بيوت القبيلة (العرش) فلا تقبل القسمة ولا تخضع لعمليات البيع والشراء والميراث. فهذا الصنف من الملكية² كان يجمع بين الملكية الجماعية والاستغلال الفردي. وفي

⁽¹⁾ كهلول حسن، القطاع التقليدي والتناقضات الهيكلية في الزراعة بالجزائر، الجزائر، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، 1976، ص 120.

⁽²⁾ حمدي باشا عمر، نقل الملكية العقارية في التشريع الجزائري، (الجزائر)، دار هومة، 2000، ص120.

هذا المجال¹ كان حق السلطة العامة ينحصر في الحصول على حصة من المنتج الزراعي كضريبة مقابل استغلال هذه الأراضي التي استمرت طبقا للقاعدة العامة مملوكة لها.

✓ أراضي الملك : فتعود ملكيتها² للأفراد. وكانت تفتقد في معظمها إلى سندات ملكية واضحة وتمثل في أساسها اتجاهها جماعيا يقوم على التضامن العائلي وتحريم بيع الممتلكات. فنادرا ما تتواجد ملكية لفرد واحد.

✓ أراضي الأوقاف: فهي³ العقارات التي حبست لفائدة مشاريع ومؤسسات دينية وخيرية أو حبست على الأولاد وأولاد الأولاد للحيلولة دون التصرف فيها للبيع أو بالهبة ويقتى لهم حق الاستغلال والانتفاع بالعقار حسب ما هو صالح له. وقد أصبحت هذه الأراضي مع مطلع القرن الثامن عشر تستحوذ على مساحات شاسعة لا يماثلها من حيث الأهمية والاتساع سوى ملكيات الدولة أو الملكيات المشاعة. وأصبح مدخول الأراضي الموقوفة في الربع الأول من القرن التاسع عشر يؤلف نصف مدخول كل الأراضي الزراعية.

✓ الأراضي العامة :

هذا النوع من الأراضي يخضع لسلطة الباي، وقد استحوذ عليها الحكام عن طريق الشراء أحيانا والمصادرة وتملكها في حالة شغورها عن رحيل السكان المقيمين عليها بسبب الضغوطات التي يواجهونها في امتناعهم عن تسديد الضرائب المفروضة عليهم أو بسبب عصيان أوامر القيادة. وكانت أغلب أراضي البايلك تنتشر في السهول الخصبة الملائمة لإنتاج الحبوب أو الجهات التي تسهل السيطرة عليها لقربها من طرق المواصلات الرئيسية والمراكز والقلاع العسكرية الحصينة، مثل سهول عنابة، قسنطينة، سطيف... الخ. وكانت هذه الأراضي⁴ تستغل بأسلوب (الخماسة)، حيث تقدم الدولة للفلاحين متطلبات زراعة هذه الأراضي، وتعطيهم نظير زراعتها ثلث المنتج. أما باقي المحاصيل فكانت تجمع بمعرفة مندوبي السلطة في المتاجر والصوامع العامة، الأمر الذي يضفي صفة العمومية الواقعية على ملكية وإدارة هذه المزارع.

⁽¹⁾ محمد فاروق (عبد الحميد)، التطور المعاصر لنظرية الأموال العامة في القانون الجزائري، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، ص 53

⁽²⁾ السويدي محمد، التسيير الذاتي في التجربة الجزائرية وفي التجارب العالمية، الجزائر، المؤسسة الوطنية للكتاب، 1986، ص 119

⁽³⁾ بن عبيدة عبد الحفيظ، إثبات الملكية العقارية و الحقوق العينية العقارية في التشريع الجزائري، الجزائر، دار هومة، 2003، ص 09

⁽⁴⁾ محمد فاروق عبد الحميد، مرجع سابق، ص: 106

الفرع الثاني: الفلاحة في الجزائر في العهد الاستعماري

تميزت هذه المرحلة بتمكن فرنسا وسيطرتها على الاقتصاد الجزائري وفرض سياستها الاستعمارية التي تهدف من وراءها الى السيطرة على الشعب واستغلال ثرواته وامكانياته وتوجيهها لخدمة مصالحها وعلى هذا الأساس فقد رأت ضرورة السيطرة على الزراعة بإعتبارها النشاط الأساسي المكون للإقتصاد الجزائري، ومنه السيطرة على الجزائر ككل و من أجل هذا إتبعته السياسات التالية:

✓ الاستيلاء على الأراضي : وبعد أن أخذت ثورة الأمير عبد القادر¹ استمر نزوح الجزائريين عن أرضهم مما ساعد على استيلاء الأوربيين على مساحات شاسعة من الأراضي الزراعية التي كانوا يملكونها وكان هذا بداية لنظام جديد أساسه القضاء على الملكية الجماعية وتحويلها إلى ملكيات فردية والسماح للمستوطنين بالاستيلاء على هذه الأراضي مادام أصحابها لم يتمكنوا من إثبات امتلاكها. فقد كانت إجراءات النظام الجديد معقدة اضطر بسببها قسم كبير من الفلاحين لترك أراضيهم إضافة إلى دفع رسوم باهضة مقابل إثبات الملكية أو تسجيلها. حيث فقد الجزائريون 45 % من أراضيهم ذلك أنه لكي يثبت فرد واحد من القبيلة ملكيته يجب أن يجر وراءه أفراد القبيلة كلها و يتحمل نفقات كبيرة الأمر الذي يدفعه إلى ترك أرضه للفرنسيين. وخلال فترة وجيزة من الزمن² صدرت قرارات حكومية تعسفية تمت بمقتضاها عدة مصادرات في الأرض

✓ ظهور نمطين زراعيين : أدت حركة الاستيطان الفرنسي إلى ظهور نمطين زراعيين:

أ- نظام زراعي تقليدي³ :

يقوم به السكان الأصليون ويقوم أساسا على الجهود العضلي أكثر من الجهود الآلي ولهذا كان هذا النمط متخلفا جدا وإنتاجه أقل من إنتاج نظيره الأوربي وهذا القطاع -الخاص بالجزائريين- يتكون من الملكية الخاصة وأملاك الأوقاف والأعراش ويوجه(الاستهلاك) فيه إلى الاستهلاك الذاتي.

ب- نظام زراعي حديث⁴ :

يسيطر عليه المعمرون ويقوم أساسا على الآلة ووسائل الإنتاج الحديثة ولهذا كان مردوده أوفر.

(1) السويدي محمد، مرجع سابق، 124.

(2) بن رقية بن يوسف، شرح قانون المستعمرات الفلاحية، ط 1، الجزائر، ديوان الوطني للأشغال التربوية، 2001، ص 28.

(3) هلول حسن، مرجع سابق، ص 140

(4) هلول حسن، مرجع سابق، ص 140

✓ الاصلاحات الزراعية في العهد الاستعماري : سنتت فرنسا عدة قوانين منها قوانين الغابات 1857 المدعمة بإجراءات صارمة تجعل الغابات الجزائرية ملكا للدولة الفرنسية فلا يحق الاقتراب منها وحتى حرقها كما نقلت المصالح الاستعمارية ملكية الأراضي إلى المستوطنين و دعمتها بتأسيس شركات زراعية كان من أبرزها الشركة الجزائرية شرق قسنطينة فأنشأت الهيئات الفلاحية المتخصصة كالشركات الأهلية للاحتياط 1893 بغض النظر عن مرسوم 1834 الذي اعتبر الجزائر أرضا فرنسية ثم قسم الجزائر إلى ثلاث ولايات في الشمال و اعتبر الصحراء منطقة عسكرية.¹

الفرع الثالث: مسيرة القطاع الفلاحي من 1962 إلى 1982 أولا: مرحلة التسيير الذاتي²

غداة الاستقلال واجهت الحكومة الأولى وضعا اقتصاديا مؤلما حيث عملت فرنسا قبل خروجها على تدمير كل هياكل اقتصاد البلاد لاسيما في 1961 و1962 حيث كانت منظمة الجيش السري التابعة للمعمرين تقوم بتنفيذ سياسة الأرض المحروقة حتى لا ينتفع الجزائريون بعد الإستقلال من وجود أي إنجاز أضف إلى ذلك هجرة ما يقرب مليون معمر إلى فرنسا في بضعة شهور تاركين مزارعهم ونشاطهم ، وسد الجزائريون ذلك الفراغ بالوسائل المتوفرة لديهم مع العلم أن أغلبية السكان الجزائريون أميون يقيمون في الأرياف كما أن المعمرين أثناء هجرتهم أخذوا جميع مدخراتهم ورؤوس أموالهم ناهيك عن التحويلات غير البنكية .

بعد خروج المعمرين وترك أراضيهم شاغرة أعلنت الحكومة القائمة أن هذه الأراضي دون مالك وقامت بتأميمها .

وظهر التسيير الذاتي عندما شرع العمال في تشغيل الوحدات الزراعية و الصناعية التي تركها الأوروبيون بعد صيف 1962 ثم تدخلت الحكومة الجزائرية بواسطة مراسيم مارس وأكتوبر 1963 بهدف تنظيم الأراضي الزراعية و كيفية استغلالها وإضفاء الشرعية القانونية للاستيلاء الجماعي من طرف الفلاحين على

⁽¹⁾ فاطمة الزهراء طوبال : قوانين نقل الملكية الزراعية ومصادرة الأراضي الجزائرية من قبل الاحتلال الفرنسي ،موقع الحوار المتمدن-العدد: 3، الخور: دراسات وابحاث في التاريخ والتراث واللغات الانترنت، 2011/08/07.

⁽²⁾ المصدر : تقرير حول المردود في القطاع الفلاحي. كتابة الدولة للتخطيط، جوان 1977.

الأراضي حيث بلغت المزارع المسيرة ذاتيا نهاية سنة 1963 نحو 3000 مزرعة بمساحة تقدر ب 2.100.000 مليون هكتار¹.

ثانيا: مرحلة الثورة الزراعية:

ظهرت الثورة الزراعية كنتيجة للوضع التي آلت إليها الفلاحة في البلاد آنذاك، وكذلك نتيجة للوضع الاجتماعي المتدهورة للمواطنين، والتباين الموجود بينهم ، وتحت شعار " الأرض لمن يخدمها، و لا يملك الحق في الأرض إلا من يفلحها و يستثمرها " . وهو مبدأ سياسي و اجتماعي و اقتصادي في آن واحد إذ تهدف إلى القضاء على التباين في توزيع الملكية، وكذلك دمج المواطنين البسطاء في التنمية الاقتصادية القومية، و الرفع من دخولهم الشخصية، كما تهدف إلى تنظيم الإنتفاع بالأرض و الوسائل لفلاحتها بشكل ينجم عنه تحسين الإنتاج بواسطة تطبيق التقنيات الفعالة.

وبموجب قانون الثورة الزراعية 1971/04/14 تم منح أراضي للفلاحين المحرومين ، سواء في الأراضي التابعة للملكية الدولة و البلديات أو في الأراضي المؤتممة، وبلغت الأراضي الموزعة مليون هكتار نشأت عنها تعاونيات زراعية .

ثالثا: القطاع الخاص²

هو قطاع مهم في الفلاحة الجزائرية و يحتل مساحة معتبرة، و ينقسم من ناحية التقنيات و الوسائل المستخدمة إلى قسمين هما:

- ✓ قطاع خاص تقليدي: يعتمد على الوسائل البدائية، ويهدف إلى تحقيق الإكتفاء الذاتي.
- ✓ قطاع خاص حديث: يعتمد على التقنيات الحديثة، و الأساليب الزراعية المتطورة و يوظف الاستثمارات اعتمادا على الفائض الذي يحصل عليه.

وقد عرف هذا القطاع تقلبات كبيرة منذ الاستقلال راجعة إلى السياسات المعتمدة من طرف الدولة مما جعله مهشما نوعا ما، و بعد 1966 عملت الدولة على تدعيمه، و تقديم القروض لكي يساهم في التنمية الاقتصادية للبلاد، و كذلك تحسين مستوى معيشة الفلاحين باعتبارهم يمثلون الغالبية العظمى للشعب، و بعد

⁽¹⁾ S.Badrani. M. Bourenane. J. Molina. les politique agraires en Algérie

⁽²⁾ ميثاق الثورة الزراعية و أمرية 8 نوفمبر 1971.

1970 أي بعد دخول مرحلة الثورة الزراعية إختفت المساعدات، و هذا بسبب تحديد الملكية ثم عاد الإهتمام من جديد و خاصة في المخطط الخماسي الثاني (1985 – 1989)

الفرع الرابع: القطاع الفلاحي بعد إعادة الهيكلة (1981- 1990)

نظرا للمشاكل والنقائص البارزة في التسيير الذاتي وتعاونيات قدماء المجاهدين صدور منشور رئاسي رقم 14 الصادر في 14 مارس 1981 يهدف الى اعادة الهيكلة الزراعية لأجل خلق ديناميكية في الاستثمارات والتنمية وتحديد حاجات المجتمع التي تنمو بشكل سريع جدا، تحت تأثير النمو السريع للدخل النقدي للعائلات المتولد عن تدفق إستثمارات الدولة المتزايدة¹ .
و كانت الأهداف المرجوة في إعادة الهيكلة إقتصادية بحتة منها :

- ✓ تطهير القطاع الفلاحي من السلبات المسجلة .
- ✓ إعادة تنظيم عقاري الأراضي الفلاحية التابعة .
- ✓ استصلاح الموارد الفلاحية الوطنية و تهيئة المحيط الريفي في القطاع الاشتراكي، وكذلك تشجيع مبادرات الفلاحين .
- ✓ رفع الحواجز البيروقراطية التي كانت تعرقل نقل و تداول السلع و إعادة تقويم الدخل الزراعية.
- ✓ وضع سياسة لتكثيف الإنتاج بالاهتمام بجودة البذور و التأطير و الري .

لم تتوقف عملية إصلاح القطاع الفلاحي عند ضرورة إعادة النظر في طرق تسيير القطاع العمومي و البحث عن أنجع السبل للرفع من مرد ودية القطاع فقط، بل تعداه إلى أبعد من ذلك عن طريق توسيع المساحة الصالحة للزراعة، فبالإضافة إلى عملية إعادة الهيكلة ظهرت ضرورة أن يصبح كل مواطن يصلح أرضه بوسائله الخاصة في المناطق الصحراوية مستفيدا منها طبقا للقانون المتعلق باستصلاح الأراضي وحيازة الملكية العقارية

(1) عمر بسعود، « الفلاحة في الجزائر : من الثورات الزراعية إلى الإصلاحات الليبرالية (1963-2002)، مجلة إنسانيات العدد 22، السنة 2000، متاحة على الموقع

insaniyat@crasc.dz

الصادر بتاريخ 13/08/1983¹ و الذي يشجع المواطنين على استغلال أقصى ما يمكن من الأراضي، و ذلك بهدف زيادة الإنتاج و ضمان الأمن الغذائي .

كان لمجموع الإجراءات المتخذة في مجال إعادة الهيكلة العقارية أن أنشأت وحدات فلاحية ذات طابع قانوني موحد أطلق عليها اسم المزارع الفلاحية الاشتراكية، وهي وحدات فلاحية منبثقة عن إعادة هيكلة المزارع الخاصة بنظام التسيير الذاتي و تعاونيات الثورة الزراعية.

المزارع التي أعيد هيكلتها أخذت أحد الاتجاهين منها ما أدمج في قطاع التسيير الذاتي ومنها ما كان محل استفادة فردية كما تمت إعادة هيكلة الدواوين التابعة لوزارة الفلاحة بهدف تحسين عملهم على أساس ثلاث مبادئ وهي: التخصص في النشاط ، لامركزية التسيير، مشاركة المنتجين في التسيير

إلا أن عجز إصلاح سنة 1981 على إدخال تغييرات كبيرة على القطاع الفلاحي الحكومي و بقاء الأوضاع على حالها، إن لم نقل أنها ازدادت سوءا في بعض المناطق (ضعف الإنتاج و الإهمال...) دفع بالدولة إلى إعادة إصلاح هذا القطاع مرة أخرى فبموجب القانون (87-19) المؤرخ في 08/09/1987² تم توزيع أراضي القطاع الحكومي على شكل مستثمرات جماعية و فردية ذلك بهدف:

✓ القيام بالاستغلال الكامل للأراضي الفلاحية .

✓ إعطاء الحرية الكاملة للوحدات الإنتاجية و المنتجين في العمل .

✓ وضع علاقة مباشرة بين الأجر الذي يتلقاه المنتج و نتائج عمله.

وعليه تم إنشاء حوالي 27000 مستثمرة فلاحية جماعية و فردية على المستوى الوطني في بداية الهيكلة، ثم وصلت سنة 1989 إلى نحو 29000 مستثمرة، لكن بسبب التزاعات التي حدثت بين مستثمري المزرعة الواحدة انقسمت هذه المستثمرات فأصبح بذلك عددها يقدر بحوالي 47506 مليون سنة 1993، بمساحة تقدر بـ 2 مليون هكتار و متوسط المستثمرة الجماعية هو 61,7 هكتار في حين تقدر مساحة المستثمرة الفلاحية الفردية بـ 9,4 هكتار .

دور الدولة هنا انحصر في التوجيه العام للأنشطة الزراعية، تحديد المحاور الكبيرة للخطة الزراعية التحفيز على التنمية ولامركزية هياكل الدعم والإسناد للإنتاج الزراعي

⁽¹⁾ فراح حورية، استراتيجية استصلاح الأراضي في القانون الجزائري بين اكتساب الملكية و منح حق الامتياز، رسالة ماجستير، كلية الحقوق بن عكنون، 2007/2008. ص 34

⁽²⁾ الجريدة الرسمية، العدد 50، الصادرة بتاريخ 09 ديسمبر 1987

وهكذا استيقظ القطاع العام من نومه، و أصبح في سنة 1988 ينافس بكفاءة القطاع الخاص ويفك الاحتكار الذي يتمتع به .

الفرع الخامس: القطاع الفلاحي في ظل إصلاحات (1990-1999)¹

جاءت إصلاحات 1990 بهدف بعث النشاط الفلاحي ومحاولة علاج سلبيات قانون 1987، وذلك حماية للأراضي الفلاحية وضمان استقلالها واعادة الاراضي المؤممة لأجل الدخول في اقتصاد السوق وفق ما تتطلبه الإصلاحات الاقتصادية ، وقد وضع هذا القانون شروط لإعادة الأراضي المؤممة و أخذ بعين الاعتبار الماضي السياسي أثناء حرب التحرير و حق الميراث لا يكون إلا للورثة من الدرجة الأولى... إلخ ، غير أن الواقع مس كل الأراضي المؤممة ما عدا الأراضي التي وضعت تحت حماية الدولة قبل عام 1965، و لقد مست الإصلاحات القطاع المصرفي أيضا إذ بدخول عام 1990 جاء قانون النقد و القرض كإطار جديد يهدف إلى تحرير الاقتصاد من القيود ذات الطابع المركزي الذي عرفه النشاط الاقتصادي و المالي و النقدي في مرحلة التخطيط المركزي، و ما انجر عنها من آثار سلبية تتنافى و روح المبادرة و التحفيز .

الفرع السادس: السياسة الفلاحية في إطار البرنامج الوطني للتنمية الفلاحية 2000

جاء المخطط الوطني للتنمية الفلاحية كاستراتيجية كلية تهدف إلى تطور و زيادة فعالية القطاع الفلاحي²، و هو مبني على سلسلة من البرامج المتخصصة والمكيفة مع المناخ الفلاحي الجزائري . حيث يهدف إلى تحسين مستوى الأمن الغذائي الذي يصبو إلى تمكين السكان من اقتناء المواد الغذائية حسب المعايير المتفق عليها دوليا و تحسين مستوى تغطية الاستهلاك بالإنتاج الوطني، و تنمية قدرات الانتاج للمدخلات الفلاحية من بذور و شتائل، وكذا الاستعمال العقلاني للموارد الطبيعية، بهدف تنمية مستدامة و ترقية المنتجات ذات المزايا النسبية المؤكدة.

كما يتمحور حول تحفيز وتدعيم المستثمرين الفلاحيين من أجل تنمية المنتجات الملائمة للمناطق الطبيعية بهدف تكثيف و ادماج الصناعات الغذائية حسب الفروع، وتكييف أنظمة استغلال الأراضي في المناطق الجافة و شبه الجافة و تلك المهدة بالجفاف بتحويلها لصالح زراعة الأشجار المثمرة وزراعة الكروم و تربية المواشي و أنشطة أخرى ملائمة مع التركيز على إنتاج الحبوب في المناطق المعروفة بقدراتها العالية.

(1) عمر بسعود، مرجع سابق، ص 62

(2) عمر بسعود، مرجع سابق، ص 64

وقد أطرت المخطط الوطني لتنمية الفلاحة أجهزة مالية متخصصة حيث قام المخطط أساسا على:

- الصندوق الوطني للضبط و التنمية الفلاحية الذي أنشئ بموجب قانون المالية لسنة 2000 و هو يدعم الاستثمارات في إطار تطوير الفروع و حماية مداخيل الفلاحين و تمويل الأنشطة ذات الأولوية للدولة.

- المساعدات المالية المقدمة من طرف الصندوق للضبط و التنمية الفلاحية تتغير من 10% إلى 70% من قيمة الاستثمار، و هذا حسب طبيعة العمليات فهي تعتبر كمساعدة للموارد الخاصة للمزارعين. و لقد تم إعداد مجموعة من النصوص التنفيذية حتى يصبح هذا الصندوق عملي في شكله الجديد وهي :

✓ المرسوم التنفيذي رقم 2000 /118 المؤرخ في 30 ماي 2000 المحدد لكيفيات تسيير الصندوق .

✓ المنشور الوزاري المشترك رقم 586 المؤرخ في 25 جوان 2000 المحدد لقائمة الإيرادات والنفقات للصندوق .

✓ مقرر وزاري رقم 599 المؤرخ في 08 جويلية 2000 و المحدد من جهة الشروط الاستفادة من الصندوق و طرق دفع المساعدات و كذا نسب الدعم حسب نوع النشاط .

وقد حقق هذا المخطط نتائج ايجابية منذ السنة الأولى من تطبيقه. حيث سجلت المنتجات الفلاحية معدل نمو قدره 18.71% سنة 2001 وقد خلقت حسب إحصائيات 2002 حوالي 89.43% منصب شغل كما استفادت 140000 مستثمرة من دعم هذا المخطط لعصرنة مستثمراهم وهذا بفضل التسهيلات التي منحت لهم.

الفرع السابع: التمويل الفلاحي في ظل برنامج الانعاش الاقتصادي (2001 – 2014)
أولا : التمويل الفلاحي في ظل برنامج الإنعاش الاقتصادي(2001 – 2004)

أعدت الحكومة في سنة 2001 برنامج للإنعاش الاقتصادي بغلاف مالي يقدر ب 525 مليار دج (7 مليار دولار) قبل أن يصبح غلافها المالي النهائي مقدرا بحوالي 1216¹ مليار دج (ما يعادل 16 مليار دولار) بعد إضافة مشاريع جديدة له إجراء تقييمات لمعظم المشاريع المبرمجة سابقا، و قد خصصت النسبة الأكبر من قيمة المخطط لسنتي 2001 و 2002 بما يقدر ب 205.4 مليار دج و 185.9 مليار دج على التوالي، وذلك في إطار سعي الدولة إلى استغلال الانفراج المالي و من ثم تسريع وتيرة الإنفاق بما يسمح بتحقيق قفزة كبيرة في تطور النشاط الاقتصادي، ومن بين أهداف البرنامج دعم النشاطات الإنتاجية و خلق مناصب شغل جديدة من خلال إعطاء أهمية أكبر للقطاع الفلاحي² و الحصة النسبية للفلاحة من الاستثمارات تقدر ب % 12.4 بقيمة 65.4 مليار دج، جسدت هذه القيمة في إطار المخطط الوطني للتنمية الفلاحية(PNDA)

وقد حظي قطاع الفلاحة و الصيد البحري بأهمية بالغة من طرف القائمين على برنامج الانعاش الاقتصادي، رغم إطلاق برنامج خاص بالتنمية الفلاحية في سبتمبر عام 2000 ، نظرا للآثار المتعددة التي ترتبت عنه، و التي تخدم بشكل مباشر الأهداف التي سطرت لبرنامج دعم الانعاش الاقتصادي، خاصة ما تعلق منها ب³:

- حماية السهول و الأراضي المعرضة للإنجراف
- دعم إنتاج المواد الغذائية الضرورية و على رأسها القمح و الحليب
- حماية المناطق السهلية من التصحر
- توسيع الأراضي المسقية ودعم تطوير منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الفلاحية

(1) سعيد عمار ، تمويل المقاومة الفلاحية المصغرة في الجزائر ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي، الطور الثاني في ميدان : علوم اقتصادية وعلوم تسيير وعلوم تجارية فرع علوم التسيير تخصص تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جامعة قاصدي مرباح ورقلة ، 2016 ، ص 11

(2) Algerien ,CNES ,Rapports sur la conecture , économique et Social de L'Année 2001,p185

(3) معوش إيمان و بورحلة نسيمية ، واقع التمويل المصرفي للقطاع الفلاحي في الجزائر دراسة حالة مشروع استثماري من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعين بسام، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: إقتصاديات المالية والبنوك،. جامعة آكلي محند أولحاج - البويرة، 2015/2014.

ثانيا : البرنامج التكميلي لدعم النمو(2005 – 2009) (المخطط الخماسي الأول):

يعتبر هذا البرنامج إمدادا لبرنامج الإنعاش الاقتصادي السابق، مقدار الغلاف المال المخصص له هو 4202.7 مليار دج(ما يعادل 55 مليار دولار) ¹ يتضمن قيمة 1216 مليار دج من البرنامج السابق لم يتم إنجازها ، حيث أضيف له بعد إقراره برنامجين خاصين أحدهما بمناطق الجنوب بقيمة 423 مليار دج و الآخر بمناطق الهضاب العليا بقيمة 868 مليار دج زيادة عن الصناديق الإضافية المقدرة قيمتها ب 1191 مليار دج و التحويلات الخاصة بحسابات الخزينة المقدرة قيمتها ب 1140 مليار دج ² ، ويعتبر هذا البرنامج خطوة غير مسبوقه في التاريخ الاقتصادي الجزائري وذلك من حيث قيمته المرتفعة ، وقد سطر البرنامج أهداف واضحة هي ³:

- العمل على رفع معدلات النمو إلى حدود تفوق ما تم تحقيقه خلال الفترة السابقة(2000-2004) مع استدامتها عند هذه الحدود
- العمل على إتباع السبل للقضاء على آفة الفقر، وذلك من خلال تخفيض معدلات البطالة وتحسين مستوى معيشة الأفراد، وظروف حياتهم وإرساء آليات حقيقية لتجسيد التنمية البشرية.
- العمل على تحقيق التوازن الجهوي بين مختلف أقاليم الوطن، خاصة الريفية منها، و المتضررة من آفة الإرهاب.
- يركز برنامج دعم النمو على خمس قطاعات رئيسية هي :قطاع الخدمات العمومية الإدارية، القطاع الاقتصادي، قطاع الهياكل القاعدية، قطاع التنمية البشرية، قطاع الإسكان و الظروف المعيشية، و يندرج في إطار هذا البرنامج الخاص بدعم القطاع الاقتصادي
- قطاع الفلاحة و التنمية الريفية الذي نال أكثر من نصف المخصصات المتعلقة بهذا القطاع و المقدرة بـ300 مليار دينار جزائري

⁽¹⁾ نبيل بو فليح، دور سياسة الانعاش الاقتصادي في دعم نمو القطاع الفلاحي في الجزائر، المنتدى الدولي 9 حول استدامة الامن الغذائي في الوطن العربي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 23-24/11/2014.

⁽²⁾ ودخدخ كريم، أثر سياسة الإنفاق العام على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر (2009/2001)، مذكرة ماجستير، تخصص نقود مالية و بنوك، جامعة دالي إبراهيم الجزائر، (2009/2010)، ص 203

⁽³⁾ الجزائر، وزارة المالية، برنامج دعم النمو (2009 – 2005)، ص . 23

في إطار تنفيذ الشطر الثاني من المخطط الوطني للتنمية الفلاحية والريفية، كان يهدف هذا الأخير إلى¹:

-تطوير المستثمرات الفلاحية و الضبط و تطوير النشاطات الاقتصادية الريفية.

-إنشاء مستثمرات فلاحية جديدة.

-التشجيع على إنتاج مشاريع جوارية لمحاربة التصحر.

-حماية تربية المواشي وتطويرها، توسيع التراث الغابي ، تأطير عمليات حماية السهوب و تنميتها

-تحسين المرافق الإدارية والتجهيزات المعلوماتية.

ثالثا : التمويل الفلاحي في ظل المخطط الخماسي(2010 - 2014):

استفاد قطاع الفلاحة في اطار البرنامج الخماسي من غلاف مالي قدره 5.13 مليار دولار² ، بهدف تحديث التقنيات والوسائل التي يعتمد عليها هذا القطاع الهام ،الى جانب خفض اسعار المحاصيل وزرع 360 الف هكتار من الغابات ، و 70 الف هكتار من المناطق الرعوية ،الى جانب مليون هكتار من الزيتون ،وتهدف المخصصات المالية للقطاع الفلاحي بالأساس الى تعزيز التوجيه الفلاحي الذي تم ادراجه منذ عامين ، الى جانب وضع خطة عمل للسنوات الخمس المقبلة.

المطلب الثاني: المخاطر التي تواجه القطاع الفلاحي بالجزائر

الفرع الأول: مشكل العقار الفلاحي

إن المتابع للسياسات الزراعية المعتمدة في الجزائر منذ الفترة الاستعمارية عبر جميع مراحلها يلاحظ عدم استقرار مناهجها ، مما أدى إلى إهدار جميع القوى الإنتاجية خاصة العقار، هذا الأخير الذي كان و لا يزال عقبة في وجه تطور القطاع الفلاحي بسبب السياسة الغير الواضحة في مجال تسييره، وزاد إصلاح 1987 المشكل تعقيدا هذا بتوزيع الأراضي على المستفيدين بدون ضمانات، مما زاد من مخاوفهم فأصبحت الأرض عرضة للنهب و الاستغلال اللاعقلاني.

⁽¹⁾مصالح الوزير الأول، ملحق بيان السياسة العامة ، الجزائر ، أكتوبر 2010 ،ص38.

⁽²⁾ نبيل بو فليح، مرجع سابق.، ص 45

الفرع الثاني: مخاطر تتعلق باستغلال المياه¹:

تقدر مساحة الجزائر 2,4 مليون /كلم² غير أن 90% منها عبارة عن صحراء يكاد ينعدم فيها تساقط الأمطار، و تتميز هذه الأراضي بندرة المياه السطحية حيث تنحصر أساسا في جزء المنحني الشمالي للسلسلة الأطلسية، غير أن المنطقة تزخر بموارد جوفية معتبرة لكنها لا تتجدد بكثرة .

ومن أجل سياسة مائية ناجحة تعمل الجزائر على تحسين فعالية السقي في الحقول قصد رفع مردودية المحاصيل الزراعية و الحفاظ على خصوبة الأرض المسقية، حيث بدأت تستعمل تقنيات جديدة للري تتمثل في:

✓ طريقة سقي بالقطرة.

✓ طريقة التدفق المائي تحت الضغط الطاقوي الضعيف .

✓ إعادة استعمال المياه القدرة للمدن.

الفرع الثالث: مخاطر التمويل الفلاحي²

إن التمويل الفلاحي لا تحكمه قوانين تحميه كغيره و ذلك راجع لطبيعة العملية الإنتاجية الفلاحية، حيث أنه هناك عوامل مؤثرة داخلية، و خصائص بيولوجية تتحكم في نمو المحاصيل الزراعية و نوعيتها و إمكاناتها الإنتاجية و أطوارها، و يمكن حصر هذه المخاطر في النقاط التالية :

1. طول الفترة الإنتاجية.

2. تعرض الإنتاج الفلاحي لقساوة الطبيعة كالجفاف، سقوط الصقيع و الضباب.

3. عدم التحكم في المردودية الإنتاجية حيث تبقى مرهونة بما تدره الأرض.

4. عدم وفاء المستثمر الفلاحي بالتزاماته تجاه المؤسسات المقرضة مما يدفع بها لعدم تمويله مستقبلا و ذلك لعدم تسديده المستحقات التي عليه.

5. الرقابة غير المستديمة للفلاح تؤدي إلى استغلال القرض من طرف المستثمر الفلاحي.

6. قلة مصادر القوة العاملة الزراعية و أهمها نسبة السكان الزراعيين الذين هم في سن العمل.

(1) المرجع نفسه.

(2) نبيل بويبية، مرجع سابق.

المبحث الثاني: ماهية التصدير

لا يمكن ان يتصور دولة ما تعيش منعزلة عن العالم الخارجي، ومهما كانت إمكانياتها ومواردها فهي بحاجة الى تصريف جزء من منتجاتها نحو الدول الاخرى مقابل استيراد ما تحتاج إليه من سلع وخدمات، و يعد قطاع التصدير من القطاعات المهمة التي اصبحت تعتمد عليها الدولة قصد تحقيق ميزان تجاري رابح.

المطلب الاول: المفهوم والاهمية و الانواع

الفرع الاول: مفهوم التصدير

تعددت التعاريف المرتبطة بالتصدير، و سنورد بعض هذه التعاريف فيما يلي:

التعريف الاول: يعرف التصدير على أنه " عملية بيع للسلع و الخدمات للدول الاخرى "1:

التعريف الثاني: " ويعرف أيضا بأنه"قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيم مضافة وتوسع ونمو وانتشار فرص عمل والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيات جديدة وغيرها"2.

التعريف الثالث: " هو بيع أقصى ما يمكن من الانتاج الوطني للخارج، للحصول على أكبر قدر ممكن من رؤوس الاموال الاجنبية"3.

التعريف الرابع: يعرف التصدير على أنه العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلّة"4.

كما هناك عدة تعاريف للتصدير وهذا باختلاف وجهات النظر المستند اليها:

• يعرف التصدير بأنه "تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير المقيمين في البلد"1.

(1) محمد مدحت عزمي، الواردات و الصادرات و التعريف الجمركية مع دراسة للسوق العربية المشتركة، مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية، مصر، سنة 2000، ص 12

(2) فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008، ص 15.

(3) محمود عبد الرازق، الاقتصاد المعرفي و التصدير، الدار الجامعية للنشر، سنة 2011، ص 50

(4) سعد غالب ياسين، الادارة الدولية مدخل استراتيجي، دار البازوردي العلمية، الاردن، 1999، ص 40.

• أما رجل الجمارك، فيعرف التصدير على أنه كل عملية عبور السلع و الخدمات من الحدود الوطنية الى الحدود الاجنبية.

• اما على مستوى المؤسسة هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة الى الاعوان الخارجية

• على المستوى الدولي: هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول، يستعمل لمواجهة المنافسة، و اقتحام الاسواق الخارجية لدولة ما.

وعليه فان التصدير يحقق ميزتين أساسيتين هما:²

1- عدم تحمل تكاليف إنشاء تسهيلات إنتاجية في السوق الأجنبي، وهي تكاليف عادة ما تكون كبيرة .

2- إن هذا الأسلوب قد يتماشى مع رغبة الشركة في تحقيق اقتصاديات الحجم الكبير، والموقع الاقتصادي المفضل بالنسبة للشركة.

ومنه نستنتج بان التصدير هو بيع المنتوجات المتنوعة من طرف المؤسسات المحلية إلى خارج الدولة، وهو أسهل وسيلة للمؤسسات في اقتحام الأسواق الأجنبية.

الفرع الثاني: أهمية التصدير

احتلت قضية التصدير حيزا هاما في الفكر الاقتصادي المرتبط بالتنمية الاقتصادية للدول النامية، خصوصا في ضوء ما يسفر عنه الواقع العالمي من الاتساع المتنامي للفجوة التي تربط بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية.

وتتمثل أهمية التصدير فيما يلي :

- التصدير هو المخرج مما تعاني منه الكثير من المؤسسات من فائض في طاقات الإنتاج وفي المخزون نتيجة لمعوقات التسويق المحلي.

- إن تنويع الصادرات فضلا عن كونه هدفا بحد ذاته يزيد من تنوع مصادر الدخل الوطني ويدعم الميزان التجاري، ويجلب العملات الأجنبية ويزيد من فرص تشغيل العمالة الوطنية.

(1) - kada akacem . comptabilité . national . Opu .alger.1990.p138

(2) شارلزهل ، جارديث جونز ، الإدارة الإستراتيجية (مدخل متكامل) ، دار المريخ للنشر ، الرياض ، المملكة العربية السعودية ، 2008-2010، ص:629.

- تزداد ضرورة التصدير مع كون المشروعات الوطنية تعتمد إلى حد كبير على استيراد الخامات والمواد والمعدات من الخارج، وهذا الاستيراد ينبغي أن يقابله تصدير للمنتجات لتعويض آثار التمويل بالعملات القابلة للتحويل.
- مواجهة ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات ودورها في استحواد على أكبر نصيب في حجم التجارة الدولية.
- مواجهة التطورات التي شهدتها الأسواق المحلية والعالمية والمنافسة بين الدول المتقدمة وسعي الشركات المتزايد لفتح المزيد من الأسواق الخارجية لتستطيع الصمود في وجه المنافسة القوية .
- ينظر دائما للتصدير على انه قاطرة النمو الاقتصادي¹.

الفرع الثالث: انواع التصدير

يمكن للمؤسسة أن تقوم بعملية التصدير بشكل مباشر أو غير مباشر أو مشترك (المنظم) :

1. التصدير المباشر: في هذا النوع من التصدير تتولى المؤسسة ذاتها إنجاز المهام التصديرية بدلا من توكيلها الى جهة أخرى خارجية دون الاستعانة بالخدمات الوسيطة و بالتالي يتم التصدير المباشر بإحدى السبل التالية:
 - أ. قسم تصدير محلي: حيث تخصص المؤسسة قسما خاصا بعمليات التصدير و بإشراف مدير يسير مجموعة من العاملين، حيث تنحصر مهام هذا القسم بأداء كافة الانشطة المتعلقة بعملية التصدير و تقديم المساعدة التسويقية للمؤسسة بالأسواق الخاصة.
 - ب. فرع الجمعيات الدولية: تسمح هذه الصيغة من تحقيق حضور و سيطرة أكبر في السوق الدولية، حيث تتخذ المؤسسة فروعاً بالخارج تقوم بجميع السياسات التسويقية الخاصة بالصادرات من بيع و تخزين توزيع وترويج.
 - ج. ممثلي مبيعات التصدير المتجولين: تقوم المؤسسة بإرسال ممثلين عنها الى الدول الاخرى لغرض التعريف بمنتجاتها أو التفاوض عند الصفقات التجارية مع الجهات المستفيدة.
 - د. الوكلاء او الموزعين الاجانب: يمكن ان تتعاقد المؤسسة مع وكلاء او موزعين اجانب لغرض بيع منتجاتها بالنيابة عن المؤسسة، من أجل ذلك تمنح المؤسسة للوكلاء الحقوق الخاصة التي تتيح لهم امكانية تمثيل المؤسسة المنتجة في بلدهم.

⁽¹⁾ سامي سلال نعمان ، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية ، الطبعة الأولى ، 2008 ، ص 287

2. التصدير غير المباشر: في هذا النوع لا تتولى المؤسسات المنتجة للسلعة عملية التصدير بنفسها و إنما توكل المهمة الى جهات خارجية و يقصد بالجهات الخارجية مشترون خارجيون سواء كانوا من نفس البلد أو من خارج البلد مهمتهم شراء السلعة ثم يعاد بيعها على شكل صادرات الى الخارج أي يتم التصدير الغير مباشر بالاعتماد على الوسطاء المستقلين¹ ، و بالتالي يتوزع وسطاء التصدير حسب الفئات التالية:

أ. عملاء التصدير: ويتدخلون باسمهم الشخصي يعقدون اتفاقيات مع الموزعين مقابل حصولهم على عمولة شريطة أن يتحمل المنتج مختلف المخاطر مثل: سعر الصرف.

ب. تجمعات المصدرين: تقدم خدمات متشابهة لخدمات العملاء إلا أنها تعمل لحساب مجموعة من المؤسسات.

ج. مفاوض الاستيراد و التصدير: وهو يقوم بالعمليات التجارية، وظيفية شراء السلع و إعادة بيعها بالخارج.

د. شركات تجارية متنوعة: و تنقسم الى:

• وسطاء الاستيراد: وهو الحصول على السلع من الخارج و القيام بتخزينها و توزيعها، ومن بينهم الاعوان التجاريون و الموزعون يعملون مقابل عمولة.

• السماسرة و شركات العبور: و تقوم شركات العبور بتسوية عملية النقل لحساب المؤسسات الاخرى وخاصة السلع المصدرة، كما انها تقوم بسمسرة الحمولة الى جانب ذلك بضمان النقل و التخزين و حل المنازعات التي تحدث التجارة الخارجية².

3. التصدير المشترك أو المنظم:

هو عبارة عن تضامن عدة مصدرين ذوي اهتمام مشترك للتصدير معا، وهو يشكل أسلوبا فريدا في تنظيم النشاط التصديري ، حيث تقوم الشركات بالاشتراك في تنظيم معين لتحسين أنشطتها التصديرية³.

المطلب الثاني: أهم نظريات التصدير

تضمن الفكر الاقتصادي عبر السنوات الطويلة الماضية و الحديثة أفكارا تعكس أهمية إسهام التجارة الخارجية في تحقيق الانماء الاقتصادي و ذلك خلال ما تؤديه من توزيع الموارد الانتاجية بين دول العالم على وجه يكفل الاستخدام الاقتصادي الافضل و ما ينتج عن هذه التجارة من استغلال امكانيات اتساع السوق في تحسين

⁽¹⁾ طارق ابو مازن قندوز، نجاعة التسويق التصديري في ترقية الصادرات خارج المحروقات مقارنة تحليلية للفترة (2000-2010)، متاح على

الموقع، . Kantakiji. Com، تاريخ الزيارة 2017/04/12، الساعة 10:15

⁽²⁾ مولاي عبد القادر، التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة الجزائر، مرجع سابق، ص 7

⁽³⁾ رضوان المحمود العمر ، التسويق الدولي ، دار وائل للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، الطبعة الأولى ، 2007 ، ص ، 141

الانتاج و تطبيق مبدا التخصيص و تقسيم العمل الدولي كما يشمل الفكر الاقتصادي ذاته عددا من الافكار التي رأت في نشاط التصدير أهمية بالغة و اعتبره ركن أساسيا في عملية الانماء الاقتصادي للدول المتقدمة و النامية على السواء ولا بد هنا من اعطاء لمحة موجزة عن الافكار الاقتصادية المختلفة قديما و حديثا و نظرتها الى التصدير و أهميته¹.

الفرع الاول: التصدير في الفكر الاقتصادي التجاري

ساد الفكر الاقتصادي التجاري منذ منتصف القرن الخامس عشر و حتى أوائل القرن الثامن عشر ولقد اعتبر التجاريون أن قوة أي شعب من الشعوب تتمثل بما لديها من ثروة، و التي تأتي من خلال كمية النقود التي يجمعها افراد الشعب ولقد كان الاعتقاد لديهم بأن المعادن النفيسة و على الاخص الذهب و الفضة هما اساس الثروة الحقيقية، و على هذا الاساس ذهب التجاريون الى أن الدولة يجب أن تبذل قصار جهدها من أجل زيادة دخول معدني الذهب و الفضة الى أراضيها و عدم السماح بخروجها الى خارج الحدود.

واكد التجاريون على ان الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الاكبر من المعادن النفيسة(الثروة) لامة هي التجارة الخارجية كما دعوا الى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الاخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية، و لم تقتصر مطالبتهم بتدخل الدولة في التجارة و انما طالبوا بضرورة تدخلها الكامل في الحياة الاقتصادية لضمان نجاح التجارة، من أجل تحقيق هدف جمع الثروة للأمة، كما طالبوا كذلك بتدخل الدولة من اجل تنظيم علاقتها التجارية مع الدول الاخرى، بحيث تجلب التجارة أكبر قدر من الغنائم للدولة و تحذ من الأضرار او الخسائر التي تنجم عن هذه التجارة² و قد راء التجاريون أن تحقيق قدر كبير من المعادن النفيسة يأتي من خلال الميزان التجاري الذي يكون في صالح الدولة، مما يحتم على الدولة أن تقلل من واردتها من الدول الاخرى و ان تزيد من صادراتها الى تلك الدول، و بذلك تمثلت السياسة التجارية لديهم في انعاش و تشجيع الصادرات و تقييد الواردات من الخارج. و اعتبر التجاريون أن تحقيق وتكوين فائض مستمر من الصادرات هو المصدر الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية، التي تستطيع الدولة من خلالها الحصول على احتياجاتها من الخارج وقد تمثلت سياسة تشجيع الصادرات لديهم من خلال التالي:

⁽¹⁾ محمد محمود أبو عيدة، أداء الصادرات الفلسطينية و اثرها على النمو الاقتصادي دراسة قياسية للفترة (1994-2011)، مجلة جامعة الازهر بغزة،

سلسلة العلوم الانسانية، 2013 ، المجلد 15 ، العدد 1، ص 351

⁽²⁾ و صاف سعيدي، أثر تنمية الصادرات غير نفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية الحوافز والعوائق، مذكرة مقدمة لمتطلبات نيل شهادة

الدكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر. 3. ص 87

- تشجيع الصادرات من السلع الصناعية بكافة الوسائل.
- العمل بشكل مستمر على توسيع و إيجاد و اكتساب الاسواق الخارجية الجديدة و خاصة في البلدان المكتشفة حديثا.
- تقديم الدعم والمعونة المالية لبعض الصناعات التصديرية لمواجهة المنافسة الخارجية.
- رد بعض الرسوم و الضرائب التي سبق ان تم تحصيلها عند استيراد مواد الخام لها من الخارج.
- تخفيض نفقات انتاج السلع التي تصدر الى الخارج من خلال سياسة الاجور المنخفضة.
- انشاء المستودعات الكبيرة للسلع الجاهزة للتصدير.
- انشاء المناطق الحرة و الموانئ التي من شأنها مساعدة الصادرات على التطور.
- تشجيع عمليات التصدير و دعمها من خلال إتباع نظام "الدروباك"¹.

ولقد أكد التجاريون على ان الهدف النهائي من النهوض بالإنتاج و دفعه للتطور و الازدهار و خاصة في مجال انتاج السلع الصناعية هو في حقيقة الامر تحقيق فائض من السلع التي تقوم الدولة بتصديرها الى الخارج من اجل تحقيق المزيد من الثروة، و أوضح رواد هذه المدرسة بأن ما تحققه التجارة الخارجية من خلال القيام بعملية تصدير فائض الانتاج من مختلف السلع من شأنه ان يؤدي في نهاية الامر الى النهوض بالقدرة الانتاجية للقطاعات الاقتصادية للدولة². و بذلك تطور هدف تشجيع الصادرات و انعاشها من مجرد السعي للحصول على المعادن النفيسة الى بلوغ هدف زيادة الانتاج و تنويعه و رفع كفاءته من خلال العمل على دعم الصناعات التصديرية و تشجيعها، وزيادة حجم التبادل مع الخارج و تحقيق الفائض في الميزان التجاري. و من جهة أخرى احتلت سياسة الحد من الواردات الشق الثاني من الفكر التجاري و ذلك بفرض الرسوم على الواردات و حظر استيراد السلع تامة الصنع بجانب تشجيع استيراد المواد الخام³، و اذا كان الهدف النهائي لدى التجاريين هو تحقيق فائض من الصادرات للحصول على مزيد من الثروة فان هذا الهدف ليس غاية في حد ذاته و انما يعتبر وسيلة لتحقيق ازدهار الدولة و اقتصادها مما ينعكس على مواطنيها وهو في حقيقة الامر ما تسعى اليه جهود التنمية الاقتصادية في الوقت الحاضر و كان من الطبيعي ألا تثور أمام التجاريين مشكلة التوازن

⁽¹⁾ سامية سرحان، أثر السياسات البيئية على القدرات التنافسية لصادرات الدول النامية دراسة للأثار المتوقعة على تنافسية الصادرات الجزائرية، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة فرحات عباس، سطيف، كلية العلوم الاقتصادية

و التجارية و علوم التسيير، السنة 2010. 2011، ص 4

(2) و صاف سعيدي، مرجع سابق، ص 8.

(3) مولاي عبد القادر، التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص 10.

الخارجي، فهم في الواقع دعاة لعدم التوازن ففكرتهم الاصلية هي زيادة حقوق الدولة عن ديونها، فان ميزان التبادل الخارجي يجب أن يكون غير متوازن بل مختلفا على ان يكون اختلاله لصالح الدولة فالتجار يرون من هذه الناحية لا يسلمون بفكرة التوازن، و لا بالتوازن التلقائي، فالحقوق يجب أن تتساوى مع الديون والا تعذر الحصول على الذهب من الخارج و لهذا كانوا يرون ضرورة اخضاع تقلبات ميزان التبادل الخارجي للرقابة من طرف الدولة وتنظيمها.

الفرع الثاني: التصدير في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي

لقد أبدى الكلاسيك اهتماما كبيرا بنشاط التجارة الخارجية و هذا منذ مطلع القرن الثامن عشر بدأت تتراجع أفكار التجار و بدأت أفكار الكلاسيك التي نادى بالحرية الاقتصادية الكاملة في مجال التجارة الخارجية و قامت بعرض فكرة الحرية الاقتصادية التي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي التلقائي و اصبح هناك مفاهيم جديدة ترى عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية و هذا ما يخالف المطالبة للفكر التجاري بضرورة تدخل الدولة في الاقتصاد. في كتابه "ثروة الامم" "لأدم سميث" أحد رواد الفكر الكلاسيكي اهتم بالسوق و اعتبرها المحدد الاول للنمو الاقتصادي حيث أقر بأنه تزداد امكانية تقسيم العمل مع كل اتساع في حجم السوق، و اكد على اهمية التجارة الخارجية في توزيع الفائض من الانتاج الصناعي ذلك أن اهتمامه انصب حول القوى المحددة لنمو الانتاج الحقيقي و ليس المعدن النفيس (مصدر الثروة عند التجار). و فيما بعد تمكن "ريكاردو" أكثر في ابراز دور التجارة الخارجية و اهميتها في النمو الاقتصادي بشكل يفرق عن ادم سميث وعلى اسس علمية جديدة، و أوضح كيف أن قيام التجارة الدولية على اسس اختلاف التكاليف النسبية و الذي يتيح الاستفادة من مبدأ التخصص و تقسيم العمل على النطاق الدولي و ذلك بضرورة توفير شروط الحرية الاقتصادية بشكلها الكامل، فلا تتدخل الدولة على الاطلاق في النشاطات الاقتصادية كما بين الأضرار الكبيرة التي يمكن أن تلحق بالنمو في ظروف اعاقا حرية التجارة.

و رأى الكلاسيك أن تنمية التجارة الخارجية على اساس الكفاءات النسبية لا يتعارض ابدا مع التنمية الاقتصادية بل يساهم فيها بشكل فعال و كبير وهاجم الكلاسيك بعنف السياسة العلمانية للتجار التي تستهدف الحصول على المعادن النفيسة من خلال ايجاد الفائض في الميزان التجاري و كان مبررهم في الدفاع عن حرية التجارة هو ترك الحرية الكاملة للتجارة سيؤدي في نهاية المطاف بكل دولة الى التخصص في انتاج

السلعة التي تتمتع بأكثر ميزة نسبية في إنتاجها و ان التخصص الدولي أو ما يسمى بتقسيم العمل الدولي من شأنه أن يعود بالفائدة على كل دولة و على العالم بأسره مما يزيد من الرفاهية الاقتصادية لكافة الشعوب¹.

و تناول مفكرو المدرسة الكلاسيكية بيان دور الصادرات في توسيع القاعدة الانتاجية في الاقتصاد و تحقيق الغلة المتزايدة و تحريك الاستثمار على وجه يضمن الحصول على أكبر كفاية ممكنة من استخدامات الموارد المحلية الى جانب اجتذاب رؤوس الاموال الخارجية للاستثمار في ميدان انتاج السلع التصديرية، فقد اوضح الفكر الكلاسيكي أثر التجارة الخارجية على تراكم رأس المال عن طريق ما يترتب على التخصص الاكفأ للموارد الاقتصادية من ارتفاع الدخل الحقيقي و زيادة الادخار و توفير حوافز الاستثمار كنتيجة لاتساع اطار السوق و الاستفادة من اقتصادات الحجم الكبير، ومن خلال ما سبق عرضه عن الفكر لدى الكلاسيك فيما يتعلق بنظرتهم للتجارة الخارجية و خاصة الصادرات بأنها لم تكن مجرد أداة لتخصيص الموارد أو تحقيق التوزيع الامثل لها، بل تعتبر عندهم قوة محركة للنمو².

الفرع الثالث: التصدير في الفكر الاقتصادي الحديث

عندما جاء العالم الاقتصادي " كيتز" برز الاهتمام البالغ في اهمية تحليل دور الصادرات كأحد مكونات الدخل القومي حيث تسهم الصادرات من خلال عمل المضاعف بزيادة الدخل بصورة أكبر من قيمتها المباشرة فالصادرات تعد أحد المكونات الاساسية للدخل الوطني، حيث يعتبر " كيتز" أن الدخل الوطني يتكون من³:

الدخل الوطني = الاستهلاك الوطني + الاستثمار الوطني + الانفاق الحكومي + (الصادرات - الواردات)

$$Y = C + I + G + (X - M)$$

حيث ظهر عدد من الاقتصاديين الذين يحملون وجهة نظم مغايرة لما سبقهم من الاقتصاديين ازاء دور الصادرات في عملية التنمية الاقتصادية منهم " Marx، singer، Nurkse، Myradal" حيث أشار ماركس الى استحالة قيام التجارة الخارجية بدور فاعل في الانماء الاقتصادي للدول النامية في ظل السيطرة

⁽¹⁾وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 1، الجزائر، سنة 2002، ص 7.

⁽²⁾محمود أبو عبيد، أداء الصادرات الفلسطينية و اثرها على النمو الاقتصادي دراسة قياسية للفترة (1994 - 2011)، مرجع سابق، ص 352.

⁽³⁾وصاف سعدي، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية، مرجع سابق، ص 14.

الكبيرة للدول الرأسمالية على العلاقات الدولية و ما تمارسه هذه الدول من استغلال و نهب الثروات الدول الفقيرة، بالإضافة الى المنافسة الكبيرة بين هذه الدول للسيطرة على الاسواق و مناطق النفوذ في العالم و تحكمها في رأس المال العالمي.

أما "ميردال" فانه يرى أن التجارة الخارجية بين الدول النامية و الدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين و يرى أن الاسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الدولية تعمل في المقام الاول على تعزيز وضع الدول المتقدمة التي تتمتع أصلا بصناعة قوية مقابل ضعفها في الدول النامية، الى جانب ان الطلب على صادرات الدول الاخيرة و غالبا ما تكون مواد خام أو أولية يتصف بعدم المرونة، ويرى أن أي تقدم يحدث في قطاع الصادرات في الدول النامية غالبا ما يرجع أثره الى الدول الصناعية المستوردة للمواد الأولية، اضافة الى عوائد استثماراتها التي اقتصرت على قطاعات معينة كإنتاج المواد الأولية و تصديرها. و بالتالي يشير "ميردال" الى أن التجارة الخارجية لن تؤدي الى الركود الاقتصادي، وهو عكس ما تسعى اليه التنمية الاقتصادية من زيادة الدخل القومي و رفع مستوى المعيشة.

أما " نيركس"¹ فانه يرى أن التجارة الخارجية أداة لانتشار النمو الاقتصادي فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعا أكثر كفاءة، و ضرب مثلا عن ذلك بالدور الذي تلعبه التجارة الخارجية في الدول الحديثة مثل كندا و استراليا و جنوب افريقيا و الارجننتين، كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب في الدول النامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجي على مواد التصدير و سلعة غير مواتية، و إزاء ذلك بين تشاؤمه بما يتعلق بإمكانية قيام التجارة الخارجية بدور انمائي للدول النامية، و ذلك نتيجة ما تواجهه صادراتها الى أسواق الدول المتقدمة من عقبات عديدة، هذا ما يجعل اللجوء الى تنمية الصادرات أكثر من ضرورة.

المطلب الثالث: محددات ودوافع وعوامل نجاح التصدير

الفرع الاول: محددات التصدير²

هناك العديد من العوامل التي يمكنها أن تدفع بالتصدير أو تقف عائقا في تطور حجمها ومن بين هذه العوامل أو المحددات نتناول ما يلي:

(1) و صاف سعيدي ، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مرجع سابق، ص 8

(2) زير ريان ، أثر الصادرات الغير نفطية على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر الفترة (2005-2014)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل

شهادة الماجستير في العلوم التجارية ، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة 2014/2015، ص 56

1- المحددات الداخلية:

أ. طبيعة الهيكل الاقتصادي: يعتبر من أهم المحددات لحجم الصادرات، و يظهر ذلك اذا ما قارنا صادرات الدول النامية بمثيلها في الدول المتقدمة حيث استغلال الموارد المتاحة في الدول النامية لتموين صناعتها وجعلها أسواقا لتصريف منتجاتها خاصة الصناعية منها دون اعطاء دعم لهذه الدول النامية لتطوير القطاع الصناعي بها، بل عملت هذه الدول الاستعمارية على جعل اقتصاديات مستعمراتها ذات تبعية دائمة لها، حيث تختص الدول النامية في الانتاج الاولي من زراعة.... إلخ و الذي ساهم في بعث الفقر و التأخر في الفن الانتاجي و كذا انتشار ظاهرة البطالة، و قد انحصرت الصادرات بصورة أساسية في المنتجات الاولية، و بالتالي بروز ازدواجية اقتصادية حيث أن هناك قطاع منتج للتصدير متطور و قطاع تقليدي لعدم قدرة قطاع التصدير على خدمة بقية الانشطة الاقتصادية و كل ما سبق انعكس مباشرة على هيكل الصادرات في الدول النامية.

ب. الانفجار السكاني: ان نمو الصادرات يتأثر بشكل سلمي بالنمو السكاني الكبير وهو أمر تتميز به معظم الدول النامية حيث أن ظاهرة الانفجار السكاني تؤدي الى الامتصاص المتزايد للموارد الاقتصادية، مما يحول دون تحقيق الفائض الموجه للتصدير.

ج. اتجاه الاستثمار: ان توجيه الاستثمار يعتبر من المحددات الاساسية لحجم و هيكل الصادرات خاصة في الدول النامية لهذا استوجب وضع بدائل لتنمية الصادرات عند توزيع الاستثمارات على مختلف الانشطة الاقتصادية بالنظر الى ما تعانيه هذه الدول من عجز مستمر في موازين مدفوعاتها بالإضافة الى اعطاء تقلبات اسعار صادرات المواد الاولية حجمها من الاهتمام في المدى القصير و هذا كله باعتبار أن التصدير هو المصدر الوحيد لتمويل لمشروعات الاستثمارية بالعملة الصعبة.

د. السياسة التجارية: ان الدفع بصادرات الدول النامية يستدعي تطوير الانتاج وتحسين جودته لمواجهة المنافسة الدولية، و هذا يتحقق الا في ظل سياسة تنمية متكاملة و متناسقة و مبينة وفق استراتيجية مستغلة لكل الموارد المتاحة بأفضل الطرق و في هذا الاطار يمكن للسياسة التجارية المساهمة في تحسين معدلات التبادل بتطبيق اساليب تجارية تعود بالمنفعة على الاقتصاد الوطني، لكن بالتجاوب مع السياسات التجارية للدول المتقدمة لكي لا تضع هذه الاخيرة عوائق أمام صادرات الدول النامية¹.

⁽¹⁾ بن يوسف حسينة، ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر. (2000-2010)، مرجع سابق، ص 27-28

2. المحددات الخارجية

أ. أثر الطلب العالمي على صادرات الدول النامية: من خلال دراسة الطلب العالمي يتبين أن هناك تباطؤ في زيادة هذا الطلب مما أثر سلبا على صادرات المواد الأولية، وهذا يفسر بما يشهده العالم من بروز البدائل الصناعية المرتبطة بالسياسة الانتاجية في الدول المتقدمة، و زيادة العراقيل التي تضعها هذه الاخيرة أمام ما تستورده من الدول النامية، و بالخصوص مع ظهور موجه التكتلات الاقتصادية بين الدول المتقدمة.

ب. أثر اتجاه شروط التبادل الدولي على الدول النامية: ان معدل التبادل بالنسبة للدول المصدرة من طرف الدول النامية قد عرف تراجع ملحوظ نتيجة عوامل مرتبطة بالعرض و الطلب بفعل ما يلعبه التقدم التكنولوجي خاصة¹.

ج. دور الحكومة: تتدخل الحكومة في الاقتصاد بأشكال مختلفة كالمشاركة و التخطيط و المراقبة و التشجيع ان الغاية من تصرفات الحكومة هي تشجيع عمليات التبادل التجاري الدولي و تسهيلها، و ذلك من خلال الاتفاقيات التي تعقدها مع حكومات الدول الاخرى و ممارسة نشاطات التسويق الدولية التسهيلية².

الفرع الثاني: دوافع التصدير

يمكن تلخيص دوافع التصدير فيما يلي³:

- عجز السوق المحلية عن تحقيق هدف النمو المتواصل أي أن إيجاد قطاع تصديري يمكن أن يشكل النواة الاستراتيجية لتنمية أشمل.
- يعتبر التصدير مخرج لما تعاني منه بعض المؤسسات من فائض طاقتها الانتاجية.
- نمو الطلب في السوق الاجنبي و كذا ضعف التنافسية فيه، وهو عامل مهم لاقتحام السوق التجارية وهناك دوافع أخرى نابعة من داخل المؤسسة:

أ. عوامل تجارية: تتمثل في تشبع السوق، ركود السوق، موسمية السوق، تخصص المؤسسة.

(1) بوزيان العربي، سياسة التصدير في الجزائر خلال مرحلة الاقتصاد الموجه و الاصلاحات، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير

في العلوم الاقتصادية، تخصص التخطيط، غير منشورة، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير سنة 2000، ص 28.

(2) نور الهدى حداد و هاني الضمور، العوامل المحددة للأداء التصديري للشركات الصناعية الجزائرية المصدرة للمنتجات غير النفطية، مجلة دراسات، الجامعة الاردنية، العلوم الادارية، المجلد 38، العدد 2، 2011، ص 12.

(3) حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات في خارج المحروقات في ظل التطورات الدهنية الراهنة، دراسة حالة

الجزائر، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة محمد خيضر، بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، سنة 2012/2013، ص 55-56.

- ب. عوامل مالية: تتمثل في البحث عن غلة الحجم و استرجاع الاستثمارات من خلال التوسع في المبيعات، و تخفيض تكاليف الانتاج و تخفيض الخطر من خلال التدويل و التواجد في عدة أسواق دولية.
- ج. عوامل بيئية: تتمثل في طلب تلقائي من الزبائن الاجانب و تغيير المحيط الدولي نتيجة إزالة القيود و كذلك رغبة المسير في تدويل المؤسسة لامتلاكه الخبرة والقدرة على تحمل المخاطر.
- يمنح الدفاع عن وجود المؤسسة ومواجهة المنافسة الاجنبية حيث ان المؤسسات تخشى من فقدان الاسواق الخارجية التي تتعامل معها فهي تسعى دوما للاحتفاظ بهذه الاسواق عن طريق التصدير.
 - عالمية الطلب على منتجات المؤسسة و بالتالي المؤسسة تقوم بتلبية هذا الطلبات في الوقت المناسب¹.

الفرع الثالث: عوامل نجاح عملية التصدير²

باعتبار التصدير عملية حيوية و ضرورية في اقتصاديات دول العالم، فهو يحتاج و يرتبط بعوامل مختلفة لتشجيعه و دعمه، و يتعين على الدولة من خلال الخطة المنتهجة في سياستها اتجاه عملية التصدير الاخذ بعين الاعتبار لمختلف هذه العوامل و ذلك لتحقيق الاهداف المسطرة على المدى القصير و الطويل، و من خلال هذا الفرع سنتطرق الى مختلف هذه العوامل كما يلي:

1. الموارد المتاحة و الجاهزة لنجاح عملية التصدير: و هذه العوامل متنوعة منها ما هو متعلق بموارد الشركة او المؤسسة التصديرية و منها ما يتعلق بالموارد الوطنية، و أهم ما يمكن إدراجه في انواع هذه الموارد هما أولا المقدرة في القيام بدراسات و أبحاث السوق و الوصول الى المعلومات المناسبة، و ثانيا اقتناء الموارد البشرية الماهرة و المتعلمة و المدربة أو المرخصة.

2. طرق و منهجية التسويق: وهناك بنود متعددة في هذا العامل و لكن أهمها عاملين الاول يتعلق بدراسات السوق و المقدرة للوصول الى المعلومات و الاستنتاجات و التحليلات الصحيحة و هذا مرتبط بالعامل الاول و أما الثاني يتعلق بوجود قنوات التوزيع في الاسواق الخارجية، و قنوات التوزيع من أكثر الع وامل حساسية و لكونها تؤثر مباشرة في عملية التصدير.

3. التزام الادارة: التزام الادارة المشرفة على التصدير وهو هام جدا و لكنه أهم و أكثر حساسية من البنود الثلاثة الاخرى لأنه يتصل بمقدرة الشركة على التخطيط ووضع الاستراتيجيات و الخطط و تطبيق أنظمة

⁽¹⁾لعلوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة و تحليل البيئة الخارجية و دورها في تحديد استراتيجية غزو الاسواق، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي المنظمة العربية للتنمية العربية، تونس، 2007، ص 150.

(2) زير ريان ، مرجع سابق، ص ص 58-59

توكيد الجودة و الرقابة و التدقيق و المراجعة و الاشراف و رسم الاطر الزمنية و تصميم مسار عملية التصدير من خلال الطرق العادية و الحرجة و اهم مبدأ في هذا العامل هو مقدرة الادارة في وضع الاهداف و الغايات المترابطة و المتصلة بعملية التصدير و بحيث تعكس كل سوق تصديري على حدى.

4. متطلبات جودة السلعة: ليس غريبا الربط بين المواصفات القياسية للسلعة أو الخدمة القابلة للتصدير مع عوامل التنافسية وهناك ثلاثة أسس تتحكم في جودة السلعة أو الخدمة ألا وهي:

- جودة السلعة من حيث النوع.

- جودة السلعة من حيث السعر.

- من حيث الكم و الخدمة التي يقدمها المصدر قبل و مع و بعد البيع.

و العامل الرابع هذا يختلف عن العوامل الثلاث السابقة في أنه يتعلق بمقدرة الشركة أو المؤسسة في التعامل مع الاسواق الخارجية و القدرة على المنافسة¹.

المبحث الثالث: استراتيجية التصدير

يعتبر التصدير الركيزة الأساسية في حياة المؤسسة المصدرة و بذلك يجب على المؤسسات المصدرة إتباع أفضل الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير .

المطلب الأول: مفهوم إستراتيجية التصدير

إن مختلف المؤسسات قبل أن تقوم بالتصدير يفرض عليها إتباع أساليب معينة لتوسيع نشاطها الإنتاجي، و ذلك بالبحث عن أسواق لتصريف منتجاتها و ذلك بمختلف الطرق الممكنة بحيث سنتطرق إلى توضيح ما المقصود باستراتيجية التصدير؟.

تعرف إستراتيجية التصدير بأنها "أسلوبا علميا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، و ذلك باتخاذ عدة وسائل و تدابير مختلفة².

(1) محمد بن دليم الفحطاني، مدى مساهمة نظام تقييم جاهزية التصدير للدخول الى الاسواق العالمية، الملتقى العربي الثاني للتسويق في الوطن العربي الفرص و التحديات، المنظمة العربية للتنمية الادارية، الدوحة، قطر، اكتوبر 2003، ص 76-77.

(2) إيزام خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2001. 2002، ص 16

كما تعرف بأنها"هي الطريقة الأبسط للدخول إلى السوق الخارجي حيث أن الشركة قد تقدر بشكل غير فعال الفرائض من حين إلى آخر ،وقد تقوم الشركة بعمل تعهدات فعالة للتوسع في التصديرات إلى الأسواق الخاصة، وفي كلتا الحالتين تقوم الشركة بتصنيع كل منتجاها في بلدها الأم"¹.

المطلب الثاني: أنواع إستراتيجية التصدير

تتمثل أنواع إستراتيجية التصدير فيما يلي²:

1- إستراتيجية النمو المعتمدة على المنتج:

تسعى المؤسسة في هذه الحالة لتحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتج واحد ويتم ذلك من خلال :

- القيام بتحديد منتج أساسي للمؤسسة.

- القيام بتسويق المنتج في السوق المحلية وتعميمه وطنيا ثم دوليا.

- تكيف المنتج حسب متطلبات الأسواق الخارجية ،حيث تقوم المؤسسة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول إليه.

- القيام بتعديل المنتج وتنميته بالطرق التقنية.

2- إستراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق :

يجب على المؤسسة في هذه الإستراتيجية القيام بمراقبة سوق معينة من حيث المنتج المعروض فيها والذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة، وكذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.

المطلب الثالث : الظروف المحيطة بالتصدير

تتمثل أهم الظروف المحيطة والتي من شأنها أن تؤثر في التصدير فيما يلي³:

1- الظروف الاقتصادية : تتمثل فيما يلي :

أ- الظروف الاقتصادية الداخلية :

حيث ترتبط إما بحالة النمو أو الركود الاقتصادي للدولة ، حيث أنه في حالة النمو تدعم حركة التصدير أما في حالة الركود الاقتصادي تضعف حركة التصدير وعليه يجب على المصدر أن يقوم بتحليل هذه الحالات ،

(1)إيزام خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر ، رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر ، 2001 . 2002 ، ص 16

(2)إيزام خالد ، مرجع سبق ذكره ، ص 16

(3)علي بشير، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1996، ص 70-73.

ويجب عليه كذلك تحليل التضخم والوضع المالي للدولة المتعامل معها من حيث حجم مخزوناتهما وديونها الخارجية بالعملة الصعبة .

ب- الظروف الاقتصادية الدولية :

حيث ينظر لها من خلال وضعية العملات الأجنبية على المستوى الدولي لأن السوق الصعبة متقلبة مما يؤثر على حجم المعاملات الخارجية .

2- الظروف الداخلية لمؤسسات القائمة بالتصدير :

حيث يجب :

أ- من حيث المنتج أو الخدمة المقدمة : وهي تتعلق¹ بـ

- ثمن المنتج .

- نوعية المنتج والخدمات المرتبطة به مثل خدمات ما بعد البيع .

ب- من حيث الأجهزة المكلفة بالتصدير : وهي

- المصالح المكلفة بالتصدير الموجود داخل المؤسسة .

- تسير الموارد البشرية المكلفة بالتصدير مثل توظيف العمال وغيرها .

ج- من حيث القنوات المعتمدة في التوزيع : وهي

- المنهجية المعتمدة لغزو الأسواق الخارجية مثل قنوات التصدير وغيرها .

- تنظيم التوزيع .

د- من حيث سياسة الاتصال : والتي تتعلق بـ-

- مدى استعمال المؤسسة المصدرة من وسائل الاتصال مثل معارض دولية ، الانترنت وغيرها .

3- الظروف السياسية :

حيث أن التصدير كغيره من المعاملات الدولية يتأثر بالأوضاع السياسية القائمة في بلد الاستيراد والتصدير .

4- الجوانب القانونية :

إن اختلاف الأنظمة الاقتصادية والسياسية بين دول العالم أدى إلى اختلاف الأنظمة القانونية وبذلك يجب على

رجال الأعمال المعرفة التامة بتلك القوانين ، وبذلك ظهرت المنظمات الدولية كالمنظمة العالمية للتجارة

(1) الجبارية كحيلي ، دور إستراتيجية التصدير في تحسين الأداء المؤسسي دراسة حالة مؤسسة حدود سليم لتوضيب وتصدير التمور - طولقة بسكرة - مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات لنيل شهادة الماستر في علو التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015/2014، ص37.

ومؤتمر الأمم المتحدة للاقتصاد والتجارة وغرفة التجارة الدولية لتسهيل هذه المعاملات المتعلقة بمختلف أنواع المعاملات التجارية .

5- الجوانب الثقافية :

حيث تتعلق بالعادات والتقاليد واللغة والدين للبلد الذي نتعامل معه وللاستفادة منه يجب تحديد التصدير المناسب له .

6- جانب النمو السكاني :

حيث أنه إذا كانت ظاهرة النمو السريع للسكان والذي يفوق معدلات النمو الاقتصادية يؤثر سلبا على نمو الصادرات ، حيث أنه كلما زاد الاستهلاك المحلي للسلع والخدمات أدى ذلك إلى التأثير على معدل نمو الصادرات بالانخفاض والعكس صحيح .

المبحث الرابع: إنجاز عملية التصدير

سنتناول في هذا المبحث تحضير وإنجاز عملية التصدير من الناحية النظرية كما سنتطرق الى محفزات ومعوقات التصدير في الجزائر .

المطلب الأول: وثائق لازمة لتحضير عملية التصدير

- 1.السجل التجاري :هو أداة لتجميع المعلومات عن التجار والشركات وجعلها في ذمة العموم¹ ويصدر من المركز الوطني للسجل التجاري أو أحد فروعهِ وسوف نفضل فيه أكثر في الجانب التطبيقي.
- 2.الرقم الجبائي: المديرية العامة للضرائب ومصالح الضرائب الولائية، تلزم المصدرين بوجوب حيازة الرقم الجبائي لتسهيل التعامل بين المؤسسة المصدرة و مصالح الضرائب للولاية من خلال رقم التعريف الجبائي الخاص بالمؤسسة، و بالتالي يستفيد المصدر من مجموع الإعفاءات الضريبية.
- 3.العقد: بناء على امكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات (الشراء و البيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده²، والمتمثلة في (الشروط العامة للبيع الدفع و الثمن و انتقال ملكية السلعة، تحويل المخاطر ، التكاليف، البنود الخاصة بالمنازعات ، القانون المطبق في حالة النزاع، و بنود التحكيم التجاري و المحكمة المختصةالخ).

(1) الفصلان 1 و5 من القانون 4، لسنة 1995، المؤرخ في ماي 1995، المتعلق بالسجل التجاري.

(2) جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر و التوزيع ، الاردن ، الطبعة 1 ، سنة 2008، ص 192.

4-الفاتورة الشكلية:يجررها المصدر للمستورد وتضم عدة معلومات منها معلومات السلعة (الكمية،الوزن،السعر الوحدوي، المبلغ الاجمالي،....)ومعلومات المصدر والمستورد(الاسم ،رقم الحساب البنكي، اسم البنك....) ومصطلح التجارة الدولية انكوترمز الذي يحدد مرحلة انتقال السلعة. ترسل هذه الفاتورة و صوراً عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة الى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية والإثمانية المتفق عليها¹.

5.شهادة المنشأ²: تستخرج من غرفة التجارة والصناعة الجزائرية او من احد فروعها عبر الولايات وتسلم للمصدر للإثبات أن السلع المصدرة ذات اصل جزائري ويستخرجها المصدر لأجل الاستفادة من الأفضلية في التعريفات الجمركية . توجد عدة نماذج لشهادة المنشأ وذلك حسب الاتفاق فهناك شهادة المنشأ الخاصة بالمنتجات المصدرة الى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر (GZALE) و المقدمة من طرف كل من الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة (CACI) و غرفة التجارة و الصناعة الدولية (CCI)، يجب أن تحمل ختم الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة شهادة تداول البضائع(EURI)

الخاصة بالاتحاد الأوروبي المقدمة من طرف كل من الغرفة الجزائرية للصناعة والتجارة (CACI) و غرفة التجارة و الصناعة للولاية(CCI)، كما يجب أن تحمل ختم الجمارك الجزائرية.ويجب أن تحمل ختم الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة ،الصناعية الدولية الخاصة بالاتحاد الأوروبي المقدمة من طرف كل من الغرفة الجزائرية للصناعة و (EURI) شهادة تداول البضائع كما يجب أن تحمل ختم الجمارك الجزائرية. ،(CCI CACI)) وسوف نفصل هذه المرحلة اكثر في الجانب التطبيقي.

6.الشهادة الصحية للمنتجات الزراعية: وثيقة تستخرج من مصلحة وقاية النباتات بمديرية الفلاحة تثبت صحة المنتج وصلاحيته للاستهلاك وذلك بعد اجراء التحاليل اللازمة بالمعهد الوطني لوقاية النباتات في جانب التطبيقي نوضح مراحل الحصول على الشهادة الصحية للمنتج الزراعي.

المطلب الثاني: الجانب الفيزيائي والمالي لعملية التصدير

بعد تحضير ملف التصدير وتجهير السلعة تنطلق عملية التصدير التي تتكون من شقين الشق الفيزيائي والذي يخص السلعة والجانب المالي الذي يتولى عملية تحصيل مبلغ البضاعة.

(1) جاسم محمد، مرجع سابق، ص 192.

(2) ملخص إجراءات التصدير، منشورات تصدر عن غرفة التجارة والصناعة سوف لولاية الوادي 2014

أ. الجانب الفيزيائي:

1-الجمركية: البيانات الجمركية يجب أن يقدم للدائرة الجمركية عند تخليص أي بضاعة ولو كانت معفاة من الضرائب "الرسوم" الجمركية في بيان جمركي تفصيلي وفقاً للنماذج المعتمدة يتضمن جميع المعلومات التي تمكن من تطبيق الأنظمة الجمركية واستيفاء الضرائب "الرسوم" الجمركية المستحقة ولأغراض إحصائية. ويقوم الموظف المختص بمعاينة البضائع معاينة كلية أو جزئية. تجري معاينة البضائع الموجهة للتصدير عند الجمارك ويسمح في إجراءاتها كذلك في مخازن المصدر لتسريع العملية وتكون المعاينة بحضور مالك البضاعة او من وكله¹.

2. وكلاء الشحن والتأمين :

أ-الشحن: عملية الشحن أساسية في التصدير ، و تظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي ، و نظرا لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية و المالية الضرورية لتنظيم عمليات الشحن الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات شحن خاصة ، و لا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة الشحن المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة، و هناك عدة وسائل لعملية الشحن نذكر من بينها:

*. الشحن الجوي: عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، و ذات قيمة معتبرة و حجم صغير، لكنه يعتبر مكلفا بالمقارنة مع الأنواع الأخرى.

*. الشحن البري: عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات أو الشاحنات أو السكك الحديدية.

*.الشحن البحري: يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى كبر حجم كمية السلع المشحونة في الرحلة الواحدة.

ب-التأمين : من خلال الشركة الجزائرية للتأمين وضمن الصادرات (SAGEX)²، التي تخضع للمادة 4 من القانون 96-06 الصادر في 10 جانفي 1996 و الذي ينص على أن تأمين الصادرات يمنح إلى الشركة المسؤولة عن الضمان و التي تعمل لصالح :

✓ حسابها الخاص و تحت سيطرة الدولة تتولى، تأمين المخاطر التجارية،

✓ حساب الدولة و تحت سيطرتها، تتولى تأمين المخاطر السياسية، والمخاطر المتعلقة بنقل تلك

الصادرات وكذا المخاطر التي قد تنجم إثر حدوث كوارث طبيعية.

(1) مقابلة مع السيد مدير مكتب عبور الانوار نور الدين بوضيب يوم 08-03-2017

(2) ملخص إجراءات التصدير مرجع سابق

1-مهام الشركة :

- تأمين وائتمان الصادرات (تغطية المخاطر التي قد تحدث إثر التصدير).
- التأمين والائتمان الداخلي (و الذي يغطي الائتمانات الداخلية للمؤسسة ، و القروض الخاصة بالاستهلاك)

- تأمين "المعارض".
- بيع المعلومات الاقتصادية والمالية.
- تغطية (انتعاش) الديون.
- التأمين المشترك وإعادة التأمين.

2-المخاطر التي تغطيها الشركة

أ-المخاطر التجارية :توفر الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات لحسابها الخاص و تحت سيطرة الدولة الضمان ضد المخاطر التجارية الآتية :

- إعسار حقوق المشتري
- إعسار المشتري
- المدين الافتراضي

ب-المخاطر السياسية :تغطي الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات لحسابها و لحساب الدولة المخاطر السياسية التي قد تحدث في بلد إقامة المشتري والتي قد تحمل في بعض الحالات طابع القوة القاهرة¹. وترتبط المخاطر السياسية :

- بالحروب الأهلية أو الأجنبية التي قد تحدث، وكذا الثورات، وأعمال الشغب أو أحداث أخرى مشابهة في البلد الذي يقيم فيه المشتري.
- بالقيود المالية التي قد تضعها الدولة الذي يقيم فيها المشتري.
- بالطابع الإداري العمومي او الاجتماعي و المكلف بالخدمة العمومية و التي تخص المشتري.
- صفقات التصدير التي قد تؤدي إلى التزام قد يخص شركة معينة ذات خدمة عمومية.

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

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

هـ-المخاطر المتعلقة بكلفة التنقيب عن أسواق خارجية: قد ينجم عن هذه المخاطر فشل المؤمن عليه في المشاركة في الفعاليات التجارية في الخارج، لنشر وبيع المنتجات وكذا الخدمات الجزائرية. وهذه الأنشطة التنقيبية والمشاركات في المعارض تحظى بدعم عمومي وهذا الدعم يكون في شكل مساعدة نابعة من صندوق خاص لترويج الصادرات.

و-المخاطر المتعلقة بعدم القدرة على استرجاع الصادرات :

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

الجانب المالي¹ :

التوطين البنكي: يلعب البنك دورا جديا في عملية التصدير الخاصة بالمؤسسات، حيث يتم عن طريقه تحويل الأموال من المستورد إلى المصدر، إضافة إلى تحويل الأموال من العملات الأجنبية إلى العملة الصعبة. ويخضع المصدر للتوطين المسبق لعمليات تصدير منتجاته وخدماته (لدى بنك مؤسس في الجزائر "البنوك التجارية" وسوف نستعرض مرحلة التوطين بشيء من التفصيل في الفصل التطبيقي.

وبخصوص دور البنوك هناك عدة طرق تستخدم لضمان دفع البضاعة في تمويل الصادرات، وعادة ما يتم التمويل عن طريق برامج تمويل التصدير أو مؤسسات الائتمان المعنية بالتصدير، حيث تقوم بتمويل المشتري الأجنبي من أجل شراء المنتجات الوطنية من المصدر، ويتم ذلك على طريقتين:

✓ تمويل التصدير المباشر: يتم ذلك من المؤسسات الائتمانية للصادرات إلى مشتر أجنبي.

(1) فاسمي الاخضر، اثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر-دراسة مستقبلية حول تنوع الاقتصاد، مذكرة ماجستير علوم اقتصادية 2014، جامعة الحاج لخضر باتنة الجزائر، ص78-80

✓ تمويل التصدير غير المباشر: يتم ذلك من خلال أحد البنوك التجارية التي تقع في بلد المشتري الأجنبي.

المطلب الثالث: محفزات التصدير ومعوقاته

1- محفزات التصدير:

أ- الدعم المالي: من خلال الصندوق الخاص بترقية الصادرات الذي تم تأسيسه خصيصا لترقية الصادرات و تخصص موارده لدعم المصدرين ماليا في نشاطات ترقية وتسويق منتوجاتهم في الأسواق الخارجية. وهناك خمس مجالات إعانة مقرررة :

- إنشاء العلامات التجارية و حماية المنتجات المخصصة للتصدير في الخارج، و مكافآت الأبحاث الجامعية التي ساهمت في تحسين أو استحداث منتوجات موجهة للتصدير.

- إعداد تشخيص التصدير و إنشاء خلايا تصدير داخلية.

- تكاليف الاستكشاف في الأسواق الخارجية المدعمة من طرف المصدرين، و كذا الإعانة المخصصة للمركز الأولي للوحدات التجارية في الأسواق الخارجية.

- طبع و نشر الدعائم الإعلامية لترقية المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير، و إستعمال التقنيات الحديثة للإعلام و الإتصال.

مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري و ينشط في مجال التصدير .

وتكون نسبة إعانة الصندوق الوطني لترقية الصادرات (FSPE)*¹ الممنوحة من طرف وزارة التجارة كالآتي:

• بعنوان المشاركة في المعارض و الصالونات المتخصصة في الخارج:

80% في حالة المشاركة في المعارض و الصالونات المدرجة في البرنامج الرسمي لمشاركة الجزائر

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

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

ملاحظة : يمكن تجدر الإشارة إلى أن الإعلانات المعدة يجب أن تذكر في لغة مستعملة في التجارة الدولية ، و

عند الإقتضاء في لغة البلد المستضيف للتظاهرة، كل المعلومات المتعلقة بالتظاهرة من اسم المعرض و فترته و

مكانه ... إلخ

(1) قاسمي الاخضر، مرجع سابق ص،ص78-80

• بعنوان نقل وعبور ومناولة البضائع الموجهة للتصدير

50٪ في حالة النقل الدولي للمنتجات الزراعية القابلة للتلف باستثناء التمور

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

80٪ في حالة النقل الدولي للتمور، وبالنسبة لجميع الوجهات لهذا المنتج

تم إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) من أجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، و ذلك من خلال التكفل بجزء من التكاليف المتعلقة بنقل المنتجات الموجهة للعرض و كذا تكاليف مشاركة الشركات في المعارض و الصالونات في الخارج حسب عتبات التمويل التالية :

كيف يتم إدخال طلب إعانة الصندوق الوطني لترقية الصادرات¹؟

يجب إيداع الملف في أجل أقصاه 180 يوم بعد إنجاز عملية التصدير.

إستيلام الملفات مرهون ب:

- تسجيل طلبات حسب بطاقة الإيداع المرفقة و المتوفرة على مستوى وزارة التجارة (تملى من طرف المؤسسة المعنية).

- تقديم تريريات (رسمية) واضحة.

ب- الجباية²:مسؤول عن الجباية هي المديرية العامة الضرائب و على المصدرين معرفة مجموع ثمانية اعفاءات تتمثل أساسا في الإعفاء من الضرائب المباشرة ، و الإعفاء من الرسم على رقم الأعمال، والرسم على القيمة المضافة، وبالتالي كيفية الاستفادة من الامتيازات والتعويضات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من قبل المديرية العامة للضرائب ويمكن تلخيصها في الجدول التالي³:

⁽¹⁾ الدفع الفعلي للمنحة الممنوحة يتم بعد تقديم الوثائق المبررة للتكاليف المدفوعة.

⁽²⁾ كسواء مطياف، آليات تحفىز الصادرات خارج المحروقات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية.-دراسة حالة المخلة القسنطينية

الكبرى-،مذكرة ماستر اكاديمي 2014.جامعة قاصدي مرباح ورقلة.ص5

⁽³⁾ www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

مصالح الضرائب		
إعفاء من الضرائب المباشر	إعفاء من الرسم على رقم الأعمال	الرسم على القيمة المضافة
- الرسم على النشاط المهني (TAP) - -الضريبة على أرباح الشركات (IBS)	-الرسم على القيمة المضافة (TVA) - الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة	- على المواد التي تدخل في الإنتاج و السلع المستوردة، إذا تم دفعها مسبقا يمكن للمصدر أن يتلقى تعويضا عنها و ذلك بتقديم الإثبات (نظام الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة)
	- استرجاع الرسم على القيمة المضافة	

المصدر : سناء مطياف مرجع سابق ص 05

جدول رقم 01 : مختلف أنواع الضرائب المعفى منها المصدرون

ج- الأنظمة الجمركية

تقوم مصالح الجمارك بالولاية و المديرية العامة للجمارك¹ بوضع الأنظمة الجمركية الاقتصادية الرامية إلى تقليص آجال و تكاليف التخليص الجمركي و ذلك من خلال العبور من الدولة المصدرة الى الدولة المستوردة و يقصد بذلك البضائع المراد تصديرها، المستودعات الجمركية، القبول المؤقت لتصدير بعض البضائع و ذلك بصفة مؤقتة، إعادة التموين المعفى من ضرائب التصدير المؤقت.

د- التسهيلات الخاصة بالمعارض و الصالونات في الخارج²

الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة هي المسؤولة عن التسهيلات، حيث تقوم بإجراء مبسط بالنسبة للعينات الموجهة للمشاركة في المعارض و الصالونات في الخارج حيث أن مشاركة المصدرين في المعارض و الصالونات في الخارج يعتبر بمثابة فرصة للولوج الى عالم التصدير عن طريق عرض المنتجات.

2- مشاكل ومعوقات التصدير في الجزائر³

أ-المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسسي والتشريعي :

- غياب أدنى تنظيم للتواجد التجاري في الأسواق الخارجية بما يخدم الصادرات .

(1) سناء مطياف، مرجع سابق ص 6

(2) مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر -دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة- 2011

، رسالة ماجستير من المركز الجامعي بغرداية ص 1

(3) عبد الرازق بن هارون جامعة ورقلة ، إستراتيجية ترقية الصادرات غير النفطية وأثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر القطاع الزراعي حالة

التمور الجزائرية مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي علوم التسيير وعلوم تجارية 2013. ص.ص 17. 18.

- وجود تنظيم وتنسيق غير كافيين بين المصدرين الجزائريين سواء على المستوى الوطني أو الخارجي.
- سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ارتفاع تكاليف النقل الدولي وعجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك، والتي تعتبر أداة أساسية وضرورية لتطوير نشاطات التصدير لأن ارتفاع تكاليف النقل يترتب عليه ارتفاع التكاليف التسويقية وبالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير.
- عدم الاهتمام بوظيفة التسويق الدولي وما يمكن أن تقدمه من معلومات للمؤسسات بحيث أصبح الحصول على المعلومات عن الأسواق الخارجية من أهم المشكلات التي تواجه المصدر الجزائري نظرا لنقص خبرته بالدراسات التسويقية.
- ب-المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي :
 - غياب إستراتيجية محددة المعالم للتصدير أو على الأقل تغطية الحاجيات المحلية والذي يفترض أنها جزء ضروري لتنمية وتوزيع الصادرات وتحقيق التنافسية، تعطي الاعتبار للجانب الاقتصادي والاجتماعي والتشابك والتداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية والأجنبية.
 - غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين، وميلهم لممارسة عملية الاستيراد بسبب ارتفاع نسبة الربح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير .
 - انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون توقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول. هذه الوضعية تجلت من خلال الانعكاسات والتأثيرات السلبية من جراء تحرير التبادلات التجارية للنظام الإنتاجي الوطني .
 - سوء استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم،بالإضافة إلى غياب الإبداع والابتكار التقني والتكنولوجي سبب ضعف ميزانية البحث والتطوير وأتمات، تغليف الإدارة المتسلطة .
- المشاكل على المستوى الجزئي¹ :
 - غياب سياسة محددة الأهداف وواضحة ومعلنة ومعروفة من طرف كل الدوائر والمستويات والمصالح والأفراد .
 - تطبيق عشوائي وغير منتظم لإجراءات العمل المنصوص عليها في نظام الجودة، بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبني على الأساليب الإحصائية لتحديد الاختلاف.

⁽¹⁾وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث عدد 2002، جامعة ورقلة 2002ص ص 14، 12

- عدم الأخذ بأسلوب نظام الجودة في مجال تحديد وتصميم المنتجات .
- غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة الذي قضى على كل فرص الإبداع والابتكار كأسلوب عملي يمكن المؤسسة الجزائرية من تحضير المنتج الذي يتلاءم ومتطلبات الوضع الحالي.

الفصل الثاني

دراسة تطبيقية لإجراءات
تصدير البطاطا في الوادي

تمهيد :

بعد الدراسة النظرية لهذا البحث و المتمثلة في الفصل الأول سنقوم في هذا الفصل بمحاولة اسقاط الجانب النظري على الواقع و ابراز العلاقة بين العناصر المختلفة المكونة لصلب البحث و المتمثلة في عناصر عملية التصدير و السياسة الفلاحية و كمية انتاج البطاطا و استعمالنا في ذلك المقابلة الشخصية لمجموعة من الموظفين في الإدارات التي تعتبر طرفا فاعلا في العملية كما اننا في هذا الفصل قمنا بدراسة ميدانية متمثلة في توزيع استبيان على مجموعة من المصدرين و الخبراء و كذا الموظفين و في هذا الصدد كذلك سنتطرق للعينة و مجتمع الدراسة بالإضافة للأدوات المستعملة ، البرنامج الإحصائي المستخدم ، عرض نتائج الاستبيان ثم تحليلها احصائيا و اقتصاديا. و قسم هذا الفصل الى مبحثين:

المبحث الاول : يعالج الاجراءات العملية التطبيقية لتصدير منتوج البطاطا الى الاسواق الدولية و ما تتطلبه هذه الاجراءات من تحضيرات و ما يستلزمها من مراحل.

المبحث الثاني: يكون دراسة تطبيقية احصائية توضح تأثير اجراءات التصدير على عملية التصدير و كذلك علاقة المنتوج الفلاحي بعملية التصدير و اجراءاتها.

المبحث الأول: إجراءات تصدير البطاطا

سنتناول في هذا المبحث جميع مجريات عملية التصدير الفعلية وما تتطلبه، وقد قسم هذا المبحث الى ثلاث مطالب كما يلي :

المطلب الاول يخص التحضير لعملية التصدير وما يلزمها من وثائق لسيرورة العملية
المطلب الثاني يتطرق الى الجانب الفيزيائي للعملية بعد التحضير والمتمثل في الجمركة والشحن والتأمين اما
المطلب الثالث والاخير يعرج على الاجراءات البنكية في عملية التصدير.

المطلب الأول: التحضير لعملية التصدير.

للقيام بعملية التصدير لابد من اجراء عدة خطوات لتحضير ملف التصدير والتي نوجزها في الاقي:

1.السجل التجاري : وهو وثيقة اساسية في عملية التصدير ويصدر من المركز الوطني للسجل التجاري او احد فروعه ولا بد ان يحمل هذا السجل الذي يعرف النشاط التجاري النشاط التصديري من خلال أحد الرموز التالية مثل¹ :

411.101 لتصدير المنتجات الغذائية ذات اصل زراعي.

411.102 لتصدير المنتجات الصناعية و المصنعة خارج اطار المحروقات.

2.الرقم الجبائي: يستخرج من مصالح الضرائب للولاية².

3-مرحلة التفاوض و ابرام العقد: وتوضح خلاله الشروط العامة للبيع مثل طريقة الدفع و الثمن وانتقال ملكية السلعة، تحويل المخاطر ، التكاليف، البنود الخاصة بالمنازعات..الخ

4-تحرير الفاتورة الشكلية :بعد ابرام العقد يقوم المصدر بتحرير فاتورة شكلية للمستورد تحوي هذه الفاتورة جميع الشروط الواردة في عقد البيع مثل الكمية والسعر الوحدوي ومعلومات السلعة ومعلومات المصدر والمستورد...الخ

(1) سناء مطياف، مرجع سابق ص8

(2) تم تفصيله في الجزء النظري

5- الشهادة الصحية للمنتجات الزراعية:

وثيقة تستخرج من مصلحة وقاية النباتات بمديرية الفلاحة تثبت صحة المنتج وصلاحيته للاستهلاك وذلك بعد اجراء التحاليل اللازمة بالمعهد الوطني لوقاية النباتات .

كيفية الحصول عليها¹:

للحصول على الشهادة الصحية لابد من اتباع الخطوات الاتية

- طلب التصدير يقدم لمصلحة الصحة النباتية بمديرية الفلاحة من طرف المصدر ويجوي المعلومات التالية: معلومات تخص المستورد، احتياجات وشروط المستورد من ناحية الحجم والنوعية وأنواع الأمراض.... الخ.
-الطلب مرفق بنسخه من السجل التجاري.

- بعد دراسة الملف والموافقة عليه يقوم افراد من المصلحة بأخذ عينات من السلعة المراد تصديرها وارسالها لمخبر المعهد الوطني لوقاية النباتات بالعاصمة لإجراء التحاليل اللازمة والتي تشمل:

*تحاليل فطرية

*تحاليل بكتيرية

*تحاليل حشرية

-بعد وصول النتائج للمصلحة والتي عادة تدوم أسبوع هناك حالتين:

الحالة الأولى: اذا كانت النتائج إيجابية تحرر الشهادة الصحية من طرف المصلحة وتقدم للمصدر مرفقة بنسخة من نتيجة التحاليل.

الحالة الثانية: اذا كانت النتائج سلبية لاتقدم الشهادة الصحية

6-شهادة المنشأ²:

تقدم هذه الشهادة من طرف غرفة التجارة والصناعة سوف وللحصول عليها لا بد من الإجراءات التالية:

(1)حسب رئيس مصلحة وقاية النباتات بمديرية الفلاحة بالوادي

(2) مقابلة مع رئيس مصلحة بغرفة التجارة والصناعة سوف يوم 29-03-2017

-تقديم طلب من طرف المصدر.

-نموذج يستخرج من الغرفة ويعبئ من طرف المصدر

-فاتورة شكلية موطننة من طرف البنك.

-قائمة السلع والاوزان

-نسخة من السجل التجاري-

-الرقم الجبائي

المطلب الثاني : الإجراءات الجمركية والشحن والتأمين

أ-الجمركة¹: تعتبر الإجراءات الجمركية مرحلة مهمة و اساسية في عملية التصدير وتقدم الدولة الجزائرية تسهيلات كبيرة من هذه الناحية بهدف تشجيع الصادرات حيث تقوم بإعفاء جميع السلع الموجه للتصدير من الضرائب الجمركية وكذا تسهيل وتسريع عبور السلع وللقيام بالتصريح الجمركي لابد من تحضير ملف يحتوي على الوثائق التالية:

-السجل التجاري

-شهادة المنشأ

-الشهادة الصحية

-التصريح الجمركي معبئ من طرف المصدر (ينوبه الوكيل الجمركي المعتمد -او المصرح الجمركي المعتمد)

وتتم عملية الجمركة حسب المراحل التالية:

1.يقدم المصدر الى مصلحة التصدير بمديرية الجمارك ملف التصدير المكون من الوثائق سالفة الذكر.

2. بعد دراسة الملف تصاحب فرقة من الجمارك المصدر الى مخازن تواجد السلعة وتقوم بمعاينة السلعة من

حيث الكم والنوعية، العدد، الوزن....الخ.

(1) مقابلة مع اطار بالمديرية الولائية للجمارك بالوادي يوم 18-04-2014

3- بعد الرقابة الجمركية يتم غلق الحاويات وتشميعها من طرف أعوان الجمارك .

4- يتم المصادقة في التصريح الجمركي D6 - تصدير نهائي- وترسل نسخة منه الى البنك تسمى نسخة بنكية.

ب- الشحن : للقيام بعملية نقل السلعة يقدم المصدر ملف الى شركة الشحن مكون من الوثائق الاتية:¹

-نسخة من الفاتورة النهائية

-نسخة من شهادة المنشأ.

-نسخة من الشهادة الصحية

تقدم شركة الشحن للمصدر بوليصة الشحن بعد شحن السلعة. ويكون الشحن بحرا وقد يرمج شحن جوي الا انه يعتبر مكلفا مقارنة بالشحن البحري مما يؤثر على التنافسية السعرية للسلعة و: يشترط في حاويات نقل السلع ان تستجيب لمتطلبات وطبيعة السلعة المصدرة.

تأمين السلعة: أما بخصوص التأمين ونقل ملكية السلعة فانها تحدد في العقد حسب مصطلحات التجارة الدولية انكوتارم .

المطلب الثالث :الإجراءات البنكية في تصدير البطاطا²

التوطين البنكي هو إعطاء رقم لعملية التصدير من اجل مراقبة العملية.

وللقيام بعملية التوطين من طرف البنك لابد للمصدر ان يحضر ملف يتكون من :

- طلب التوطين(نموذج يؤخذ من البنك ويمضى من طرف المصدر)

- فاتورة شكلية للبضاعة المصدرة(تحتوي على جميع شروط البيع، طريقة التسديد ، معلومات المصدر والمستورد)

بعد ارسال السلعة الى المصدر عبر شركات الشحن يقدم المستورد لبنكه ملف مكون من الوثائق التالية:

(1) مقابلة مع رئيس مكتب عبور الانوار 08-03-2017

(2) مقابلة مع نائب مدير بنك البركة بالوادي يوم 04-05-2016

- نسخة اصلية من الفاتورة النهائية.

- ثلاث نسخ اصلية من بوليصة الشحن.

- نسخة اصلية من شهادة المنشأ.

يقوم البنك بمطابقة المعلومات الموجودة في الوثائق المقدمة مع المعلومات التي تم بها فتح التوطين .

بعد التأكد من صحة الملف يقوم البنك بإرساله الى بنك المستورد عبر احد شركات نقل البريد العالمية في مدة لا تتجاوز أربعة أيام.

تتم عملية التسديد حسب ما نص عليه عقد الاتفاق و الذي يكون كذلك مبين في الفاتورة الشكلية والنهائية ويمكن تفصيل ذلك كالآتي:

1- في حالة الإعتماد المستندي :عند وصول الوثائق الى بنك المستورد يقوم بتحويل قيمة البضاعة الى بنك المصدر .

2- في حالة التحصيل المستندي :بنك المستورد لا يسلم الوثائق لزبونه الا بعد دفعه قيمه البضاعة كاملة والذي بدوره يحولها الى بنك المصدر.

3- اذا كان التحويل الحر في عملية الدفع: المستورد يستلم الوثائق من بنكه وبها يستخرج السلعة من مناء الشحن ويقوم ببيعها ويدفع ثمنها لبنكه الذي يقوم بتحويلها الى بنك المصدر على ان لا تتجاوز هذه العملية سنة كاملة من يوم ارسال البضاعة الى المستورد ، وفي حالة تجاوز هذه المدة يتحمل المصدر التبعات القانونية المترتبة على ذلك.

كيفية استفادة المصدر من مبلغ السلعة:

عند دخول قيمة السلعة الى حساب بنك المصدر بالعملة الصعبة يُخطر البنك المصدر ويقدم له المبلغ حسب الأقسام التالية:

-50% من قيمة السلعة بالعملة الصعبة تقدم له بالدينار الجزائري

- 30% من قيمة السلعة يحتفظ بها البنك ويقدم للمصدر لاستغلالها فيما يطور به مؤسسته بما يستورده من تجهيزات او فتح مكاتب في الخارج.... الخ.

في حالة تنازل المصدر عن عرض البنك يقدم له قيمة المبلغ بالعملة الوطنية.

-20% من قيمة البضاعة تقدم له بالعملة الصعبة.

المبحث الثاني : الدراسة التطبيقية الاحصائية

خلال هذا المبحث سوف نقوم بدراسة تطبيقية احصائية وذلك بتوزيع استبيان وتحليله لإظهار اثر اجراءات التصدير على عملية التصدير وكذا دور المنتج والسياسات الفلاحية عموما في عملية التصدير وذلك من خلال مطلين الاول يتعرض الى العينة المختبرة والمطلب الثاني يناقش ويحلل نتيجة الاستبيان .

المطلب الأول تعريف العينة: شملت عينة الدراسة مجموعة من المصدرين والمتعاملين والخبراء الذين يعتبرون طرف في عملية إجراءات التصدير حيث تم توزيع 35 استبيان تم استرجاع 30 منها موزعة كالآتي:

المصدرين:ب(13)ثلاثة عشرة استبيان وشملت المصدرين الذين قاموا فعلا بتصدير منتج البطاطا وكذلك الذين قاموا بتصدير منتجات أخرى .

الخبراء ب(07) سبعة استمات استبيان وضم فئة الوكلاء والمصرحين الجمركيين المعتمدين من طرف مصالح الجمارك الذين لهم دراية شاملة حول مختلف إجراءات التصدير.

الموظفين:ب(10)عشرة استمات استبيان شملت مسح لمختلف موظفي الإدارات التي لها علاقة بعملية التصدير على غرار: مديرية الجمارك بالوادي، غرفة التجارة والصناعة سوف، مديرية المصالح الفلاحية بالوادي، بنك البركة بالوادي .

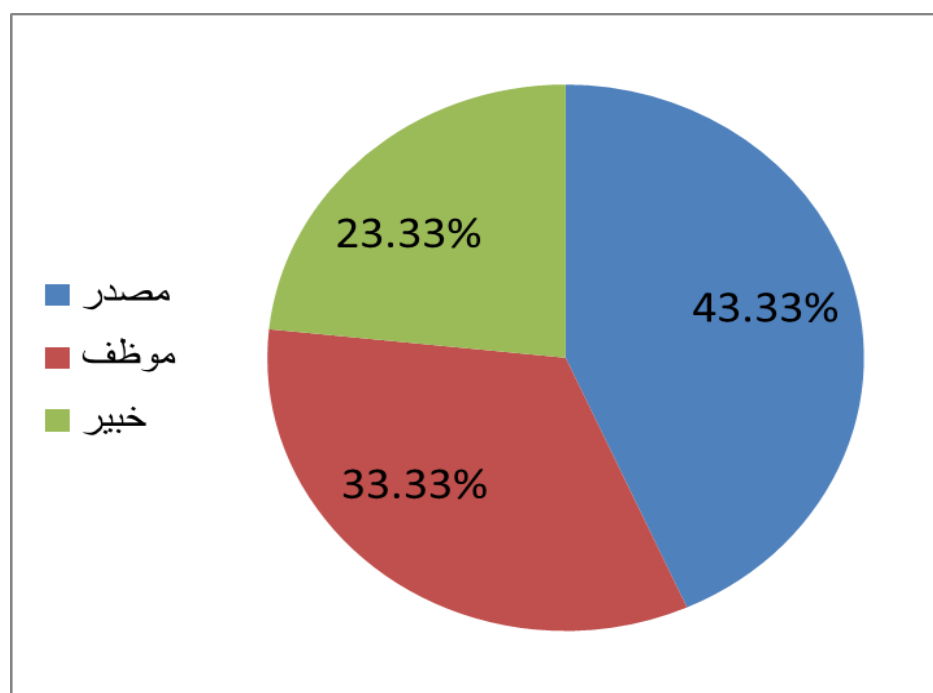
أما في ما يخص المنتجين فقد وزعنا سبعة وثلاثون (37) استبيانا على فلاحين يقومون بزراعة منتج البطاطا تم استرجاع 30 منها .

ويضم الاستبيان كذلك سنوات الخبرة لكل مستجوب والجداول الاتية توضح الفئات التي شملها البحث وسنوات خبرتها في الميدان .

الفصل الثاني : دراسة تطبيقية لإجراءات تصدير البطاطا في الوادي

العدد	الفئة المستهدفة
13	المصدرين
10	الموظفين
07	الخبراء
30	المجموع

جدول رقم: 02 يوضح توزيع الفئة المستهدفة حسب النشاط

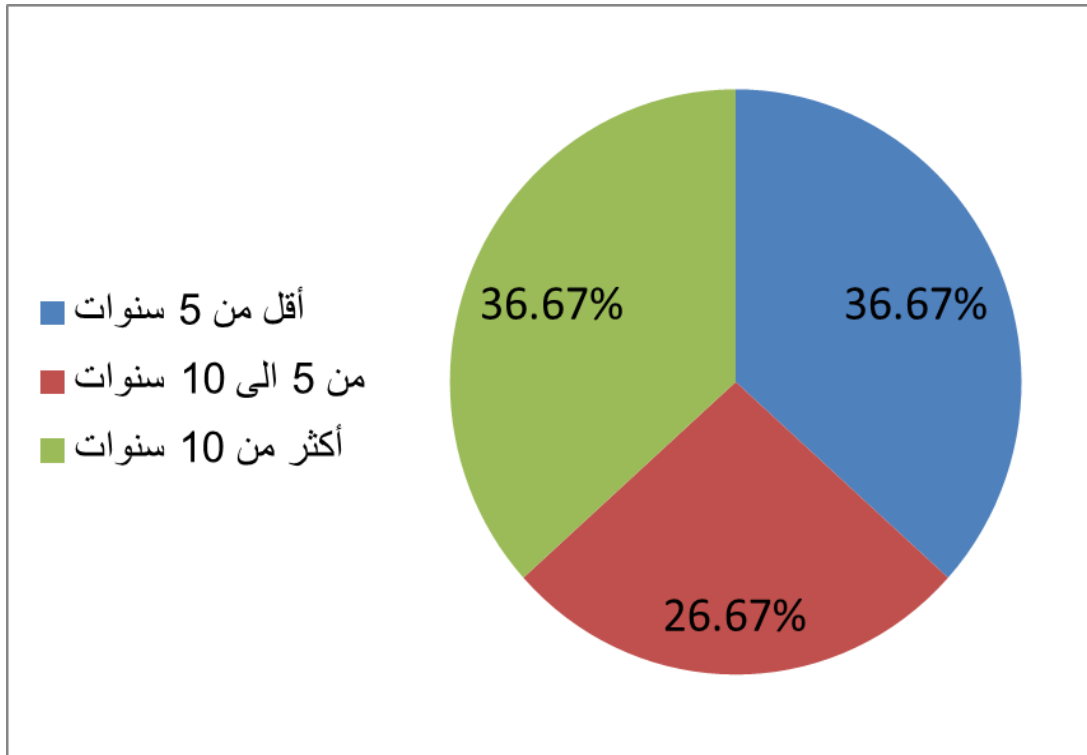


شكل رقم: 01 دائرة نسبية لتوزيع الفئة المستهدفة حسب النشاط

الفصل الثاني : دراسة تطبيقية لإجراءات تصدير البطاطا في الوادي

العدد	مدة الخبرة
11	أقل من خمس سنوات
8	من خمسة الى عشر سنوات
11	أكثر من عشر سنوات
30	المجموع

جدول رقم:03 يوضح توزيع الفئة المستهدفة حسب سنوات الخبرة



شكل رقم:دائرة نسبية لتوزيع الفيئه المستهدفة حسب سنوات الخبرة

المطلب الثاني : تحليل الاستبيان

بعدها وزعنا استمارات الإستبيان على العينة وجمعها قمنا بإدخال مخرجات نتائج الاستبيان في البرنامج الاحصائي SPSS الذي اعطى مؤشرات وقيم سوف نقوم بتحليلها في هذا المطلب.

أولا : تحليل جداول الحزم

وضعنا في هذا الإستبيان ثلاثة عشر (13) سؤالاً متنوعاً حيث قسمناه إلى حزمتين (02) حسب الجدول التالي:

الإسم	الحزمة
M1	تضم 07 أسئلة تخص إجراءات تصدير البطاطا
M2	تضم 06 أسئلة تخص إنتاج البطاطا

جدول رقم : 04 تقسيم الحزم

الحزمة الأولى : إجراءات التصدير M1

النتيجة	الإختراف المعياري	المتوسط	موافق بشدة	موافق	محايد	معارض	معارض بشدة	الإجراءات	الرقم
موافق	1.03	3.97	9	16	1	3	1	الإجراءات الإدارية تحفز على التصدير	1
موافق	0.99	4.10	11	15	1	2	1	توجد تسهيلات جمركية لتطوير النشاط	2
موافق	0.82	3.53	1	18	8	2	1	توجد تسهيلات في عملية التأمين للنشاط	3
معارض	1.17	2.57	2	6	3	15	4	إجراءات النقل تحفز على ممارسة النشاط	4
محايد	1.17	3.00	1	14	2	10	3	الإجراءات البنكية تساعد على التصدير	5
محايد	1.13	3.37	4	13	4	8	1	توجد تسهيلات في إجراءات التخزين	6
موافق	1.14	3.53	4	17	2	5	2	تجدون صعوبة في الدخول للأسواق الخارجية	7
موافق	0.58	3.43	32	99	21	45	13	المجموع	M1

جدول رقم : 05 حزمة إجراءات التصدير M1

$$3.43 = \frac{3.53+3.37+3+2.57+3.53+4.10+3.97}{7} = M1$$

من الجدول نجد أن المتوسط الحسابي لأغلب الأسئلة المطروحة كان لصالح الموافقة وبالتالي فإن المتوسط الحسابي للحزمة كان يساوي (3.43) أي موافق

وبالتالي نلاحظ أن سهولة إجراءات التصدير المتمثلة في الإجراءات الإدارية والجمركية وكذا التأمين قد حظيت بموافقة الفئة المستهدفة في ما أقرت بأنها تجد صعوبة في الدخول للأسواق الخارجية وتخفيض المستهدفون في آرائهم حول الإجراءات البنكية في عملية التصدير بينما اتفق أغلب المستهدفين (66%) على أن إجراءات النقل لا تساعد على عملية التصدير بل تعرقه وذلك لطول مدة النقل البحري ونقص شبكة النقل الجوي وإنعدام النقل بالسكك الحديدية.

وبشكل عام إجراءات التصدير التي يمر بها المنتج من المصدر الى المستورد حظيت بموافقة الفئة المستهدفة .

الحزمة الثانية : إنتاج البطاطا M2

النتيجة	الإختراف المعياري	المتوسط	موافق بشدة	موافق	محايد	معارض	معارض بشدة	الإجراء	الرقم
محايد	1.17	3.07	3	10	5	10	2	السياسة الفلاحية تشجع على الإنتاج	1
موافق	1.04	3.40	3	14	6	6	1	السياسة الفلاحية تشجع على التصدير	2
موافق	1.006	3.77	7	14	4	5	0	كمية الإنتاج تشجع على الاستثمار	3
محايد	1.008	3.13	2	11	6	11	0	كمية الإنتاج تشجع على التصدير	4
موافق	0.880	3.90	7	16	4	3	0	جودة ونوعية المنتج تشجع على التصدير	5
محايد	1.124	3.33	2	16	5	4	3	تجدون صعوبة في تصريف المنتج في السوق	6
موافق	0.5	3.43	24	81	30	39	6	المجموع	M2

جدول رقم : 06 حزمة إنتاج البطاطا M2

$$\text{المتوسط الحسابي لـ M2} = \frac{3.33+3.90+3.13+3.77+3.40+3.07}{6} = 3.43$$

6

من الجدول نجد أن الوسط الحسابي لجميع الأسئلة المطروحة لهذه الحزمة كان بين موافق ومحايد وبالتالي فإن المتوسط الحسابي للحزمة كان يساوي (3.43) أي موافق

حيث تحفّضت الفئة المستهدفة عن تشجيع إنتاج البطاطا من طرف الدولة وخاصة حول سياسة الدعم وتوزيع الأراضي الصالحة للإستصلاح فيما وافق المستهدفون على أن السياسة الفلاحية التي تنتهجها الدولة تشجع وتحفز على التصدير وذلك لخلق بدائل عن المحروقات كما أن نوعية وجودة منتج البطاطا بدورها تشجع على التصدير مما يدفع هذا إلى زيادة الاستثمار في هذه الشعبة بينما لا ترقى كمية الإنتاج لأن تكون محفزا على التصدير ويرجع ذلك لعدم هيكلية المنتجين بما يضمن إبرام عقود طويلة لتصدير البطاطا وهذا ما يتخوف منه المصدرون أما تصريف منتج البطاطا في الأسواق فقد لقي تحفّضا من طرف الفئة المستهدفة وذلك راجع لإمكانيات وعلاقات كل منتج وعموما لقيت حزمة إنتاج البطاطا موافقة الفئة المستهدفة.

Correlations

	M1	M2
Pearson Correlation	1	.523**
M1 Sig. (2-tailed)		.003
N	30	30
Pearson Correlation	.523**	1
M2 Sig. (2-tailed)	.003	
N	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

جدول رقم 07 : مصفوفة الارتباط لمتغيرات الدراسة

المصدر : البرنامج الإحصائي SPSS

هذا الجدول يوضح مصفوفة الارتباط بين (إجراءات التصدير ، إنتاج البطاطا ،) حيث يظهر أنه : من الناحية الإحصائية هناك علاقة ليست قوية بين M1 إجراءات التصدير و M2 إنتاج البطاطا بلغت 0.523 وتميز بالمعنوية عند 5%

أما من الناحية الاقتصادية هناك تأثير أقل قوة في علاقة إجراءات التصدير مع إنتاج البطاطا بحيث يجب على الدولة خلق توافق بين سياسة الإنتاج وإجراءات التصدير بحيث تساهم تسهيلات إجراءات التصدير على تشجيع المنتجين على القيام بعمليات التصدير ومن ناحية ثانية توفر فائض الإنتاج بفضل السياسات الفلاحية المنتهجة يفرض على الدولة مراجعة سياسة إجراءات التصدير لأجل إيصال المنتج في أقصر وقت من المصدر إلى المستورد.

الفصل الثاني : دراسة تطبيقية لإجراءات تصدير البطاطا في الوادي

ثالثا : تحليل معادلة الإنحدار (تأثير إجراءات التصدير على إنتاج البطاطا)

إختبار جودة النموذج :

أ- إختبار طبيعية التوزيع :

Tests of Normality^{a,c,e,f}

	M1	Kolmogorov-Smirnov ^b			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
M2	2.71	.260	2	.			
	3.00	.260	2	.			
	3.14	.292	3	.	.923	3	.463
	3.29	.303	4	.	.791	4	.086
	3.43	.260	2	.			
	3.57	.262	6	.200*	.902	6	.385
	3.71	.175	3	.	1.000	3	1.000
	4.14	.441	4	.	.630	4	.001

*. This is a lower bound of the true significance.

a. M2 is constant when M1 = 1.57. It has been omitted.

b. Lilliefors Significance Correction

c. M2 is constant when M1 = 2.86. It has been omitted.

e. M2 is constant when M1 = 4.29. It has been omitted.

f. M2 is constant when M1 = 4.43. It has been omitted.

جدول رقم 08 : إختبار طبيعية التوزيع

المصدر : البرنامج الإحصائي SPSS

من إختبار كلومجروف سمينروف نلاحظ أن قيمة SIG تساوي 0.200 وهي أكبر من 5 بالمئة ما يعني أن البواقي تتبع التوزيع الطبيعي

ب- إختبار مشكلة الارتباط الذاتي (إختبار دارين واتسون) :

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.523 ^a	.273	.247	.43231	1.365

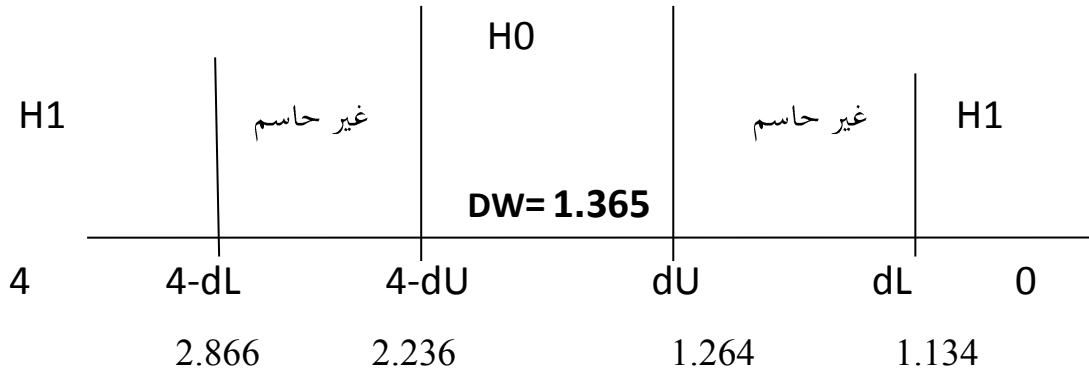
a. Predictors: (Constant), M1

b. Dependent Variable: M2

جدول رقم 09 : إختبار دارين واتسون

المصدر : البرنامج الإحصائي SPSS

من جدول DW نحدد $dL=1.134$ $dU=1.264$



شكل رقم 03 : تمثيل اختبار دارين واتسون

نلاحظ أن قيمة دارين واتسون المحسوبة تقع في مجال قبول فرضية العدم وبالتالي نستنتج بأنه لا يوجد ارتباط ذاتي بين الأخطاء

ت- اختبار مشكلة عدم التجانس :

Test of Homogeneity of Variances

M2

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
.987	7	18	.471

جدول رقم 10 : إختبار تجانس تباينات الأخطاء

المصدر : البرنامج الإحصائي SPSS

من الجدول نلاحظ أن sig تساوي 0.471 وهي أكبر من 5% مما يعني تجانس تباينات الاخطاء أي لا وجود لمشكلة عدم التجانس

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1.879	.485		3.872	.001
M1	.452	.139	.523	3.244	.003

a. Dependent Variable: M2

جدول رقم 11 : معاملات إنحدار إجراءات التصدير على إنتاج البطاطا

المصدر : البرنامج الإحصائي SPSS

يساعد هذا الجدول في الحصول على كلا من معادلة خط الإنحدار المقدرة والخطأ في التقدير لكل معامل

وذلك من حيث العمود Unstandardized Coefficients

$$M2 = 1.879 + 0.452M1$$

ومن العمود sig يظهر أن sig=0.003 وهي معنوية

أي هناك علاقة طردية بين إجراءات التصدير وإنتاج البطاطا

أي أن إجراءات التصدير ترتبط بدرجة معتبرة مع إنتاج البطاطا لأنه في حالة تسهيل الإجراءات يؤدي إلى

تشجيع الفلاحين والمنتجين إلى زيادة الإستثمار في إنتاج البطاطا.

بعد تطرقنا للجانب النظري في الفصل الأول الذي جاء في شكل نظرة عامة عن السياسات الفلاحية والتصدير ومتطلباته حاولنا في الفصل الثاني اجراء الدراسة التطبيقية مستعملين في ذلك استبيان احصائي لتوضيح علاقة التصدير بكمية الإنتاج وإجراءات التصدير مستعملين لتحليل الاستبيان البرنامج الاحصائي SPSS مستعينين بالمقابلات الشخصية للمصدرين وكل من يعتبر مهم في عملية التصدير وقد خلصنا الى النتائج التالية.

نتائج الدراسة :

- الدولة اعتمدت مجموعة من السياسات في المجال الفلاحي للنهوض بالقطاع لخلق بديل عن المحروقات الا ان هذه السياسات المطبقة تحتاج الى اعادة النظر وخاصة في طريقة الدعم والعقار الفلاحي
- بالرغم من تشجيع الدولة للقطاع الا ان كمية انتاج البطاطا لا ترقى لأن تكون محفزا على التصدير ويرجع ذلك لعدم هيكلية المنتجين بما يضمن إبرام عقود طويلة، لتصدير البطاطا وهذا ما يتخوف منه المصدرون.
- نوعية وجودة منتج البطاطا بالوادي ترقى لان تكون محفزا على الاستثمار والتصدير.
- أن اغلب المصدرين يجدون صعوبة في الدخول للأسواق الخارجية سواء للتعريف بمنتجاتهم او عقد الصفقات وذلك لغياب ثقافة التصدير والمراقبة الكافية للدولة.
- وجود اختلاف بين النصوص و التطبيق وخاصة بالنسبة لدعم الصادرات فالمصدرين يدفعون من أموالهم الخاصة للمشاركة في المعارض الدولية وينتظرون وقتا طويلا لاسترجاعها من صندوق دعم الصادرات¹.
- الإجراءات الجمركية التي تطبقها الدولة تساعد وتحفز على التصدير.
- إجراءات النقل تعتبر عائق كبير امام عملية التصدير في ظل طول مدة النقل البحري وتكلفة النقل الجوي وندرة ومخاطرة النقل البري.
- الإجراءات البنكية وما يشوبها من طول المدة وكذا شروط الاستفادة من العملة الصعبة بالنسبة للمصدر تعتبر عائق امام عملية التصدير.

¹ www.algex.dz

- مختلف الإجراءات الجمركية الأخرى لا تمثل عائقا لعملية التصدير .

- هناك علاقة طردية بين كمية ونوعية الإنتاج والتصدير .

- هناك علاقة طردية كذلك بين إجراءات التصدير والتصدير .

اختبار الفرضيات :

- الفرضية الأولى : وضعت الجزائر العديد من السياسات الفلاحية للنهوض بالقطاع الفلاحي، من خلال الدراسة النظرية للموضوع اكدنا صحة الفرضية الأولى والدولة استعملت من السياسات للنهوض بالقطاع على غرار التمويل الفلاحي، برنامج دعم التمور، وتكييف أنظمة استغلال الأراضي في المناطق الجافة و شبه الجافة و تلك المهتدة بالجفاف بتحويلها لصالح زراعة الأشجار المثمرة كالزيتون.

- الفرضية الثانية :تشجيع الدولة للقطاع الفلاحي لأجل تحقيق فائض يوجه للتصدير هذه الفرضية كذلك تحققت بحيث ان السلطة الحاكمة بعد صدمة انخفاض أسعار البترول الذي كانت تعتمد عليه شبه كليا في التعامل مع العالم الخارجي اضطرت الى البحث عن مصادر اخرى خارج قطاع المحروقات ويعتبر القطاع الفلاحي اكبر وافضل قطاع يمكن ان يكون بديلا عن المحروقات نظرا لشساعة الأراضي الصالحة للزراعة والمناخ المتنوع الذي يلائم مختلف المنتجات الفلاحية مما جعل الدولة تشجع هذا القطاع لتحقيق الاكتفاء الداخلي وتصدير الفائض للخارج.

- الفرضية الثالثة :الكثير من الإجراءات التي تطرحها الدولة تشجع على عملية التصدير، اجراءات التصدير مختلفة ومتنوعة على اختلاف الإدارات المشاركة في عملية التصدير فبعض الإجراءات سهلة وميسرة والبعض الاخر مازال يحتاج الى تعديلات لزيادة تسهيل وتيسير فرص التصدير على غرار المنظومة المصرفية ومنه لا يمكن نفي هذه الفرضية كليا او قبولها كليا.

- الفرضية الرابعة :وجود عوائق كثيرة لا تشجع على تصدير منتوج البطاطا، بالنظر إلى عملية التصدير المتكونة من السلعة (المنتوج) والإجراءات الفيزيائية والمالية لعملية التصدير حقيقة تتحقق هذه الفرضية وذلك لوجود تذبذب في كمية وأسعار منتوج البطاطا في السوق المحلية مما يفوت الفرصة عن عقد

اتفاقيات طويلة المدى مع المستوردين الأجانب كما ان إجراءات النقل تعتبر عثرة اساسية في عملية إضافة الى المنظومة المصرفية .

التوصيات :

بعد الدراسة النظرية والميدانية لمحتوى البحث والنتائج المتحصل عليها نخلص الى التوصيات التالية:

فيما يخص السياسة الفلاحية وما يتعلق بزيادة إنتاج البطاطا نوصي بـ .. :

-توسيع وزيادة المساحة الخاصة بزراعة البطاطا من خلال تشجيع الفلاحين بفتح المسالك ودعم الكهرباء الفلاحية.

-تعميم عملية السقي بالتقطير لزيادة المنتج واقتصاد كمية الماء والكهرباء.

- مرافقة الدولة للفلاح في اختيار البذور الجيدة التي تحقق انتاج كبير وبنوعية جيدة.

-انشاء مشاتل لإنتاج البذور محليا.

-اقحام المختصين مثل المهندسين الفلاحيين في ميدان الإنتاج وتطبيق خبراتهم العلمية.

-تدخل الدولة لتأطير النشاط الفلاحي والتوسع في انشاء معاهد متخصصة مثل معهد خاص بإنتاج البطاطا.

-تبني الجامعات لمشاريع فلاحية كمزارع نموذجية .

-ادخال عنصر التكنولوجيا الحديثة في القطاع الزراعي.

-تسوية مشاكل العقار الفلاحي.

-التوسع في انشاء تعاونيات فلاحية تدعم وترافق الفلاح.

.انشاء سوق للجملة جهوي يسوق فيه منتج البطاطا.

اما ما يخص زيادة كمية تصدير البطاطا وتسهيل اجراءات التصدير نوصي بـ .. :

-خلق الدولة لجسور التصدير من خلال العلاقات الرسمية عن طريق السفارات والقنصليات.

-إيجاد تعاونيات للتصدير .

-انشاء وحدات محلية لفرز وتعبئة البطاطا الموجهة للتصدير .

-توفير الشحن الجوي وتخفيض تكلفته لأجل دعم التصدير.

-فتح رواق اخضر لتصدير المنتجات الزراعية بشركات الشحن البحري.

- انشاء بنية تحتية للنقل بالسكك الحديدية.
- فتح مجال الشحن للمتعاملين الخواص وطينين وأجانب.
- توسيع ثقافة التصدير لدى المصدرين والإدارة.
- البحث عن متعاملين في الخارج من خلال المشاركة في المعارض الدولية.
- اصلاح المنظومة البنكية بما يتماشى وسرعة المعاملات الدولية .

آفاق البحث :

نظرا للأهمية التي يكتسيها التصدير والدور الأساسي الذي يلعبه في النهوض بالاقتصاد الوطني، تجعل من هذا الموضوع بحثا مفتوحا لدراسات وبحوث متخصصة تكون أكثر تفصيلا و عمقا تعمل على إثراء جوانب عديدة منه ، ومن هذه المواضيع دراسة كل اجراء تصدير على حدى وإبراز دوره واهميته في عملية التصدير والوقوف على المشاكل التي تعترضه واقتراح الحلول.

قائمة المراجع والمصادر

المراجع باللغة العربية :

✕ الكتب :

- 1- السويدي محمد، التسيير الذاتي في التجربة الجزائرية وفي التجارب العالمية، الجزائر، المؤسسة الوطنية للكتاب، 1986.
- 2- بن رقية بن يوسف، شرح قانون المستثمرات الفلاحية، ط 1، الجزائر، ديوان الوطني للأشغال التربوية، 2001، ص28. محمد مدحت عزمي، الواردات و الصادرات و التعريفة الجمركية مع دراسة للسوق العربية المشتركة، مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية، مصر، سنة 2000 .
- 3- بن عبيدة عبد الحفيظ، إثبات الملكية العقارية و الحقوق العينية العقارية في التشريع الجزائري، الجزائر، دار هومة، 2003 .
- 4- بهلول حسن، القطاع التقليدي والتناقضات الهيكلية في الزراعة بالجزائر، الجزائر، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، 1976.
- 5- جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر و التوزيع ، الاردن ، الطبعة 1 ، سنة 2008
- 6- حمدي باشا عمر، نقل الملكية العقارية في التشريع الجزائري، (الجزائر)، دار هومة، 2000 .
- 7- سامي سلال نعمان ، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية ، الطبعة الأولى ، 2008 .
- 8- سعد غالب ياسين، الادارة الدولية مدخل استراتيجي، دار البازوردي العلمية، الاردن، 1999 ، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2008 .
- 9- شارلزهل ، جارديث جونز ، الإدارة الإستراتيجية (مدخل متكامل) ، دار المريخ للنشر ، الرياض ، المملكة العربية السعودية ، 2008 - 2010.
- 10- علي بشير، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1996 .
- 11- رضوان المحمود العمر ، التسويق الدولي ، دار وائل للنشر والتوزيع ، عمان ، الأردن ، الطبعة الأولى ، 2007 .
- 12- فريد النجار محمود عبد الرازق، الاقتصاد المعرفي و التصدير، الدار الجامعية للنشر، سنة 2011 .

13- محمد فاروق (عبد الحميد)، التطور المعاصر لنظرية الأموال العامة في القانون الجزائري، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية.

14- محمد مدحت عزمي، الواردات و الصادرات و التعريف الجمركية مع دراسة للسوق العربية المشتركة، مكتبة و مطبعة الاشعاع الفنية، مصر، سنة 2000.

15- محمود عبد الرازق، الاقتصاد المعرفي و التصدير، الدار الجامعية للنشر، سنة 2011.

✕ الرسائل والاطروحات:

16- الجبارية كحيلي ، دور إستراتيجية التصدير في تحسين الأداء المؤسسي دراسة حالة مؤسسة حدود سليم لتوضيب و تصدير التمور - طولقة بسكرة -مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات لنيل شهادة الماستر في علو التسيير، جامعة محمد خيضر يسكرة، 2015/2014.

17- إيزام خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر ، رسالة ماجستير ، جامعة الجزائر ، 2001 . 2002 .

18- بن يوسف حسينة، ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر، 2000-2010، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، غير منشورة، جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، سنة 2011/2012.

19- بوزيان العربي، سياسة التصدير في الجزائر خلال مرحلة الاقتصاد الموجه و الاصلاحات، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التخطيط، غير منشورة، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير سنة 2000 .

20- حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات في خارج المحروقات في ظل التطورات الدهنية الراهنة، دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة محمد خيضر، بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، سنة 2012/2013.

21- زير ريان ،أثر الصادرات الغير نفطية على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر الفترة(2005-2014)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية ،تخصص تجارة دولية ، جامعة محمد خيضر بسكرة 2014/2015.

- 22- سامية سرحان ، أثر السياسات البيئية على القدرات التنافسية لصداقات الدول النامية دراسة للأثار المتوقعة على تنافسية الصادرات الجزائرية، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة فرحات عباس، سطيف، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، السنة 2010 / 2011.
- 23- سعيد عمار، تمويل المقاولات الفلاحية المصغرة في الجزائر ، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2016
- 24- عبد الرزاق بن هارون، إستراتيجية ترقية الصادرات غير النفطية وأثرها على النمو الاقتصادي في الجزائر القطاع الزراعي حالة التمور الجزائرية مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي علوم التسيير وعلوم تجارية جامعة ورقلة، 2013 .
- 25- فراح حورية، استراتيجية استصلاح الأراضي في القانون الجزائري بين إكتساب الملكية ومنح حق الإمتياز، رسالة ماجستير، كلية الحقوق بن عكنون، 2007/2008.
- 26- مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر -دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة- 2011 ، رسالة ماجستير من المركز الجامعي بقرطاجنة .
- 27- معوش إيمان و بورحلة نسيم، واقع التمويل المصرفي للقطاع الفلاحي في الجزائر دراسة حالة مشروع استثماري من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعين بسام، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، تخصص: إقتصاديات المالية والبنوك،. جامعة أكلي محمد أولحاج - البويرة، 2014/2015.
- 28- مولاي عبد القادر، التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، غير منشورة، جامعة بن يوسف بن خدة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سنة 2007.
- 29- نبيل بوفليح، دور سياسة الانعاش الاقتصادي في دعم نمو القطاع الفلاحي في الجزائر، الملتقى الدولي حول استدامة الامن الغذائي في الوطن العربي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسينة بن بوعلي، الشلف، 2013-2014/11/24.
- 30- وصاف سعدي، أثر تنمية الصادرات غير نفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية الحوافز والعوائق، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر. 3.

31- ودخدخ كريم، أثر سياسة الإنفاق العام عمى النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر (2001/2009)، مذكرة ماجستير، تخصص نقود مالية و بنوك، جامعة دالي إبراهيم الجزائر، (2010/2009).

الملتقيات: x

32- محمد بن دليم القحطاني، مدى مساهمة نظام تقييم جاهزية التصدير للدخول الى الاسواق العالمية، الملتقى العربي الثاني للتسويق في الوطن العربي الفرص و التحديات، المنظمة العربية للتنمية الادارية، الدوحة، قطر، اكتوبر 2003

33- لعلاوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة و تحليل البيئة الخارجية و دورها في تحديد استراتيجية غزو الاسواق، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي المنظمة العربية للتنمية العربية، تونس، 2007.

34- نبيل بو فليح، دور سياسة الانعاش الاقتصادي في دعم نمو القطاع الفلاحي في الجزائر، الملتقى الدولي 9 حول استدامة الامن الغذائي في الوطن العربي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة حسينة بن بوعلي، الشلف، 23-24/11/2014.

المقالات العلمية: x

35- عمر بسعود، « الفلاحة في الجزائر : من الثورات الزراعية إلى الإصلاحات الليبرالية (1963-2002)»، مجلة إنسانيات العدد 22، السنة 2000

36- طارق ابو مازن قندوز، نجاعة التسويق التصديري في ترقية الصادرات خارج المحروقات مقارنة تحليلية للفترة (2000-2010)، متاح على الموقع، .، Kantakiji. Com

37- فاطمة الزهراء طوبال : الحوار المتمدن-العدد: 3449 - 2011 / 8 / 7 - 16:34 المحور: دراسات وابحاث في التاريخ والتراث واللغات الانترنت.

38- محمد محمود أبو عبيدة، أداء الصادرات الفلسطينية و اثرها على النمو الاقتصادي دراسة قياسية للفترة (1994-2011)، مجلة جامعة الازهر بغزة، سلسلة العلوم الانسانية، 2013 ، المجلد 15 ، العدد 1

39- كان بإمكان الجزائر ان تكون أفضل، يومية الجزائر الجديدة ، تاريخ النشر الثلاثاء 3 (يوليو) 2012

40- نبيل بويبية، السياسات الفلاحية في الجزائر متاح على الموقع الالكتروني http://www.miragri-algeria.org/strategie_pnda

41- نور الهدى حداد و هاني الضمور، العوامل المحددة للأداء التصديري للشركات الصناعية الجزائرية المصدرة للمنتجات غير النفطية، مجلة دراسات، الجامعة الاردنية، العلوم الادارية، المجلد 38 ، العدد2،2011.

42- وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 1، الجزائر، سنة 2002.

☒ النشريات و المراسيم:

43- برنامج دعم النمو وزارة المالية ، ، (2005 – 2009)، الجزائر .

44- ملحق بيان السياسة العامة ، مصالح الوزير الأول، الجزائر ، أكتوبر 2010.

45- ملخص إجراءات التصدير ،منشورات تصدر عن غرفة التجارة والصناعة سوف لولاية الوادي2014.

46- ميثاق الثورة الزراعية و أمرية 8 نوفمبر 1971.

47- تقرير حول المردود في القطاع الفلاحي. كتابة الدولة للتخطيط، جوان 1977.

48- الفصلان 1و5 من القانون 4، لسنة 1995 ،المؤرخ في ماي 1995، المتعلق بالسجل التجاري.

☒ المواقع الالكترونية

49- www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

50- www.caci.dz/ar/Pages/Accueil.aspx

51- www.cagex.dz

52- http://www.miragri-algeria.org/strategie_pnda

المراجع باللغة الاجنبية :

53- S.Badrani. M. Bourenane. J. Molina. les politique agraires en Algérie vers l'autonomie ou la dépendance?. C.R.E.A.

54- Algerien ,CNES ,Rapports sur la connecture , économique et Social de L'Année 2001

55- kada akacem . comptabilites . national. Opu .alger.1990..

الملاحق

الملحق رقم 01 :

شهادة المنشأ (نموذج عالمي)

Expéditeur (nom, adresse, pays de l'exportateur)

EURL ELMOSTAKBAL SERVICES AGRICOLES
ZONE ALJADIDA GUEMAR EL-OUED ALGERIE

Référence

N° 64164

SYSTÈME GÉNÉRALISÉ DE PRÉFÉRENCES

CERTIFICAT D'ORIGINE

(Déclaration et certificat)

FORMULE A

Délivré en

ALGERIE

(pays)

Voir notes au verso

2. Destinataire (nom, adresse, pays)

STE SIAL (SOCIÉTÉ IVOIRIENNE
D'ALIMENTATION) 01BP 3131 ABIDJAN-
COTE D'IVOIRE

3. Moyen de transport et itinéraire (si connus)

VOIE MARITIME

4. Pour usage officiel

COTE D'IVOIRE

5. N° d'ordre

6. Marques et numéros des colis

7. Nombre et type de colis; description des marchandises

8. Critère d'origine (voir notes au verso)

9. Poids brut ou quantité

10. N° et date de la facture

01
LOT
N° 02

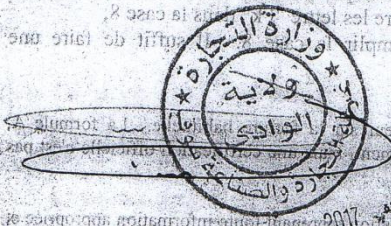
3334 CARTONS DATTES DEGLET NOUR
CONDITIONNEES (200gx25) 5KG 5.62 kg brut

18737.08kg

FACTURE
N°04/17

11. Certificat

Il est certifié, sur la base du contrôle effectué, que la déclaration de l'exportateur est exacte.



Lieu et date, signature et timbre de l'autorité délivrant le certificat

12. Déclaration de l'exportateur

Le soussigné déclare, que les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en

ALGERIE
(nom du pays)

et qu'elle a rempli les conditions d'origine requises par le système généralisé de préférences pour être exportées à destination de



Lieu et date, signature du signataire habilité

الملحق رقم 02 :

شهادة المنشأ (نموذج بين الدول العربية)

رقم الشهادة : No 20490
تاريخ الشهادة :

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة



شهادة منشأ

بموجب أحكام اتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

1- المصدر و عنوانه كاملا :		2- المنتج و عنوانه كاملا :	
حي الصحن الأول صندوق البريد رقم 2 - الوادي الجزائر		حي الصحن الأول صندوق البريد رقم 2 - الوادي الجزائر	
3- المستورد و عنوانه كاملا :		4- بلد المنشأ :	
NRTC DUBAI International and Fruits Trading(L.LC) Al awir vegetable market whale sale building number 10 shop n° 21 PO BOX 294062 Dubai UAE.		الجزائر	
5- تم تطبيق التراكم مع دول أخرى؟ <input type="checkbox"/> نعم <input checked="" type="checkbox"/> لا اسم الدولة :		7- ملاحظات :	
6- تفاصيل الشحن :		شحن بحري الجزائر - ميناء جبل علي دبي	
8- وصف السلع، العلامة التجارية (إن وجدت)، عدد و نوع و أرقام الطرود :		9- الوزن القائم (كجم) أو مقاييس أخرى (لتر، متر مكعب... الخ) :	
10- رقم و تاريخ الفاصلة (الفواتير) :		1250 كيس بطاطا للإستهلاك (20 كلغ)	
2016/01 2016/03/09		25037.5 كلغ	
الوزن الإجمالي:		25037.5 كلغ	

11- إقرار و تعهد المصدر :

أقر بأن جميع البيانات المذكورة أعلاه
صحيحة و أن السلع الوارد وصفها أعلاه
مستوفاة للشروط و المواصفات اللازمة
لإكساب صفة المنتج.

12- توقيع و خاتم الجهة المصدرة للشهادة :

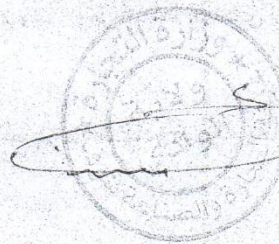
التوقيع :

التوقيع :

التوقيع :

التاريخ :

التاريخ :



الملحق رقم 03 :

بولىصة الشحن



Espace abonnés

Le journal du jour, des articles détaillés, les tableaux des professionnels, les adresses utiles...

Mot de passe



Le quotidien
Qui sommes-nous ?
Historique
Contenu
Lectorat
Numéros Spéciaux
Espace annonceurs

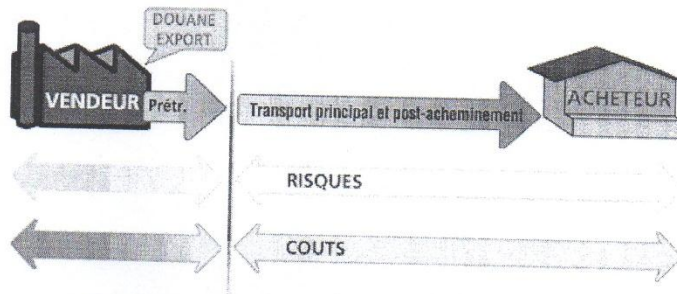
Services en ligne
Guide des Incoterms
Lignes maritimes
Salons Professionnels
Petites Annonces
Liens professionnels

Abonnement
Je m'abonne
Contact



EXW FCA FAS FOB CFR CIF CPT CIP DAF DES DEQ DDU DDP

FCA Free carrier...
Franco transporteur...



LIVRAISON : à la remise au transporteur désigné par l'acheteur

OBLIGATIONS FONDAMENTALES:

VENDEUR : mettre la marchandise à la disposition du transporteur désigné par l'acheteur, effectuer la douane export (s'il y a lieu)

ACHETEUR : désigner le transporteur, conclure le contrat de transport et payer le fret

Si la livraison s'effectue dans les locaux du vendeur, le vendeur est responsable du chargement sur le véhicule fourni par l'acheteur.

Si la livraison s'effectue à un autre endroit que les locaux du vendeur, par exemple, remise à un terminal de transport - routier, ferroviaire, aérien, maritime- le vendeur acheminera la marchandise jusqu'à ce terminal, mais ne sera pas responsable du déchargement du véhicule. Le déchargement incombera à celui qui réceptionne la marchandise sur ce terminal de transport.

Le vendeur devra fournir à l'acheteur le document prouvant la livraison de la marchandise au transporteur ou transitaire désigné.

Le terme FCA est le grand gagnant dans les Incoterms 2000. Il semble promis à un développement important. La nouvelle approche des opérations de chargement ou de déchargement, qui a le mérite de la simplicité, et il évite au vendeur d'avoir à payer des frais facturés par le transporteur choisi par l'acheteur. N'ayant pas (forcément) des liens commerciaux avec ce transporteur, le vendeur risquait de se voir réclamer le paiement de prestations sans disposer de la moindre capacité de négociation de ces tarifs. Ces frais réclamés au vendeur pouvaient comprendre tout ou partie des prestations suivantes :

- déchargement du véhicule (camion du vendeur),
- entrée en entrepôt,
- magasinage (parfois dû par semaine entamée !),
- assurance durant l'entreposage,
- sortie de magasin,
- empotage en conteneur,
- chargement sur camion.

Dorénavant ces frais doivent être pris en charge par l'acheteur (s'ils ne l'étaient pas déjà, sans que le vendeur ne le sache, les payant une deuxième fois...). Le tarif payé par l'acheteur sera probablement moins élevé, car c'est avec le vrai décideur du fret que le transporteur négociera et non pas avec le vendeur-payeur obligé... Bon point pour le FCA version 2000.

Préférez FCA Aéroport à FOB Aéroport car ce terme n'existe plus depuis bien longtemps (il a disparu il y a 20 ans, avec les incoterms 1980) !

Préférez FCA à FOB, si le transport s'effectue en conteneur ou par navire roulier

Plus que dans les autres incoterms, en FCA on précisera avec soin le «lieu convenu». FCA (Marseille) n'est pas suffisant si l'exportateur est situé à Marseille. Est-ce FCA (usine Marseille) ou FCA (entrepôt de groupage du transitaire X Marseille) ou même FCA (quai du port Marseille) ?

الملحق رقم 04 :

إحصائية طلبات الشهادة الصحية لسنة 2016

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'AGRICULTURE, DU DEVELOPPEMENT RURAL ET DE LA PECHE

DIRECTION DES SERVICES AGRICOLES DE LA WILAYA D'EL-OUED

Point de Situation sur L'exportation de Pomme de Terre

N°	Etablissement	Gérant	Quantité Programmée (T)	Quantité Exportée (T)	Destination	Observation
01	Sarl . Royal agro-services	Slimani farouk	2000	320	Qatar – Espagne-Grèce	En cours
02	Sarl . Medea Export	-	1000	600	Qatar	En cours
03	Sarl . SAC Export	BENGUETAYA	4000	600	Qatar	En cours
04	Sarl . MOSTA Export	BENZAZA	1000	350	Espagne	En cours
05	Sarl KAAOUECH Export	KAAOUECH Abdelouahab	2000	100	UAE	En cours
06	Sarl . Global Business	Kheddouma salah eddine	1500	En cours	UAE – Tunisie -Italie	Les Analyses réalisés par nos services
07	Sarl . Gama métal 0770 33 10 01	hmouda Imad	600	120 + 192.5	UAE	Les Analyses réalisés par nos services
08	Sarl . Mertrav SG	Merigha hamza	1200	En cours	Qatar – A. Saoudite	Les Analyses réalisés par nos services
09	Eurl . Oasis bachir	Bousnina messaoud	2000	En cours	Grèce	/

10	Eurosfert Import - Export	Boucetta kamel eddine	-	En cours	UEA	/				
11	Sarl GERMICOPA	LEFKIH	400	-	France	/				
12	Sarl . GUEDMANI	GUEDMANI	40	-	France	/				
13	EURL SEIID INT SERVICE	SEIID Djamel	3000	En cours	Espagne-Russie	Les Analyses réalisés par nos services				
14	Sarl SID ALI EXPORT	SID ALI	200	/	Qatar	/				
15	Sarl ABADOU EXPORT	ABADOU	150	/	Qatar	/				
16	Sarl TRIAA EXPORT <i>0667 904030</i>	TRIAA Tayeb	25	En cours	UEA	Les Analyses réalisés par nos services				
17	Sarl BENAMOR EXPORT	BENAMOR A/Ouahab	100	En cours	Lybie	Les Analyses réalisés par nos services				
18	Société LATTEF Multi service El Oued	BOULLALE Abdellatif	100	En cours	Russie	Les Analyses réalisés par nos services				
TOTAL			18	19315		2282.5				

EURL AYOULE filled Global-Solution en préparation pour une éventuelle exportation vers Dubai

الملحق رقم 05 :

شهادة صحیة

PEOPLE'S DEMOCRATIC REPUBLIC OF ALGERIA
MINISTRY OF AGRICULTURE

PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF ALGERIA
ALGERIA PLANT HEALTH INSPECTION OF EL-OUED

PHYTOSANITARY CERTIFICATE

law n°87 OF AUGUST 1,1987
Executive decree n°96-286 of November 23,1993
Directive n°105/SPM of October 26,2000

N°..... /2017

DESCRIPTION OF CONSIGNMENT

Name and address of exporter:.....

Declared name and address of consignee:.....

Number and description of packages:

Distinguishing marks :

Place of origin :

Declared means of conveyance :

Declared point of entry :

Name of produce and quantity declared :.....

Net Weight :

Botanical name of plants :

This is to certify that the plant and plant products described herein have been inspected and are considered to be free from pests according with phytosanitary requirements and to be free from other dangerous pests and to conform with the current phytosanitary Requirements by the importing contracting party.

DISINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT

Date: End of fumigation:.....Treatment:.....

Chemical product:.....Duration and temperature:.....

Active ingredients:.....Additional information:.....

Concentration :.....

ADDITIONAL DECLARATION:.....

Place of issue : El-Oued -Algeria

Name of authorized officer :.....

Date :.....

الملحق رقم 06 :

طلب تحليل عيّنة

DEMANDE D'ANALYSE

DSA EL-OUED /N°.....2017

1- Généralité.

Date d'envoi	
Date de prélèvement	
Lieu de prélèvement	
Nom et Prénom de l'Agriculteur	

2- Description De l'échantillon.

Nature du produit	
Variété	
Date de plantation	
Nature de sol	
Système d'irrigation	
Nombre d'échantillon	
Objectif d'analyse	

3- Nature d'analyse demande

<i>Analyse Nématologique</i>	Globodera rostochiensis
	Ditylenchus dipsaci
	Ditylenchus destructor
<i>Analyse Bactériologique</i>	Clavibacter michiganensis subsp sepedonicus
	Ralstonia solanacearum
<i>Analyse Entomologique</i>	Leptinotarsa decemlineata
<i>Analyse Mycologique</i>	Synchytrium endobioticum

4- Nom et prénom du Demandeur /

EL-OUED LE:

IPW:.....

الملحق رقم 07 :

طلب تصدير البطاطا للإستهلاك

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'AGRICULTURE DU DEVELOPPEMENT RURALET DE LA PECHE

**DIRECTION DES SERVICES AGRICOLES
DE LA WILAYA D'EL-OUED
INSPECTION PHYTOSANITAIRE DE LA WILAYA D'EL-OUED**

EL-oued le :.....

**DEMANDE D'EXPORTATION DE LA POMME DE TERRE
DE CONSOMMATION**

Raison sociale :.....

Adresse :.....

.....

.....

Télé:..... Fax:.....

Nature du produit :

Quantité :.....

Point de sortie :

Destination :.....

Adresse du destinataire :.....

Cacher et signature de l'expéditeur

El-oued :.....

الملحق رقم 08 :

إجراءات تصدير البطاطا للإستهلاك

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
DIRECTION DE LA PROTECTION DES VEGETAUX
ET DES CONTROLES TECHNIQUES

**PROCEDURES D'EXPORTATION
DE LA POMME DE TERRE DE CONSOMMATION**

CADRE LEGESLATIF ET REGLEMENTAIRE

- *Loi n° 87-17 du 1^{er} août 1987 relative à la protection phytosanitaire ;*
- *Décret exécutif n° 93-286 du 23 novembre 1993 réglementant le contrôle phytosanitaire aux frontières ;*
- *Arrêté interministériel du 05 août 2009 portant approbation du règlement technique relatif à la réglementation des matériaux d'emballage à base de bois destinés au commerce.*

PROCEDURES D'EXPORTATION

Nonobstant des dispositions relatives au contrôle phytosanitaire au niveau des postes frontières identifiés, les procédures de contrôle de l'exportation de la pomme de terre de consommation sont assurées comme suit :

1/. Demande d'exportation

L'opérateur doit introduire une demande d'exportation selon le modèle ci-joint, au niveau de la DSA (Inspection Phytosanitaire de Wilaya) avant toute exportation.

2/. Contrôle sur site d'entreposage

Les lots destinés à l'exportation doivent répondre aux exigences du pays importateur.

- **Présentation des lots destinés à l'exportation** aux agents de contrôle de l'inspection phytosanitaire ;
- **Inspection de la marchandise et prélèvement systématique des échantillons de pomme de terre** pour les analyses phytosanitaires ;
- **Traitement des germes de tubercules destinés à l'exportation** par l'opérateur en utilisant les produits phytosanitaires homologués. Cette indication doit être portée dans le certificat phytosanitaire délivré par l'inspecteur phytosanitaire du point de sortie ;
- **Etablissement d'une attestation phytosanitaire** par l'Inspection phytosanitaire de la Wilaya attestant que la marchandise a fait l'objet **d'une inspection et d'une analyse phytosanitaire**, qu'elle est reconnue indemne de tout organisme prohibé et/ou tolérance conformément aux exigences des services officiels du pays de destination.

3/. Contrôle au niveau du port d'expédition

Etablissement d'un certificat phytosanitaire par le service phytosanitaire aux frontières territorialement compétent certifiant que la marchandise destinée à l'exportation est conforme aux exigences des services officiels du pays de destination et selon le modèle conforme à celui établi par la Convention Internationale pour la Protection des Végétaux, texte révisé en 1997 (*décret présidentiel n°02-400 du 25 novembre 2002 portant ratification de la Convention Internationale pour la Protection des Végétaux, telle qu'approuver par la conférence de l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture à sa vingt-neuvième session de novembre 1997*).

EXIGENCES

Phytotechniques

- **Maturité** : les tubercules doivent avoir maturité complète avec une peau adhérente.
- **Verdissement** : absence de tubercule verdis.
- **Calibre** : en fonction des exigences du pays importateur.
- **Lésion** : les tubercules doivent être indemnes de lésions.

Phytosanitaires

Les lots destinés à l'exportation doivent être indemnes d'organismes nuisibles exigés par le pays d'importation en l'occurrence, les maladies bactériennes, mycologiques et de toute présence ou infestation d'insectes nuisibles (taupins, teigne...).

Conditionnement

Les tubercules doivent être emballés et conditionnés selon les exigences du fournisseur.

Palette en bois

Les palettes en bois doivent répondre aux dispositions de l'arrêté interministériel du 05 août 2009 portant approbation du règlement technique relatif à la réglementation des matériaux d'emballage à base de bois destinés au commerce.

Transport de marchandise

Les tubercules de pomme de terre destinés à l'exportation doivent être acheminés dans des conteneurs réfrigérés pour éviter tout déperissement.