

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي

مدرسة العليا للتجارة

أليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات

إعداد الطالب:

• عبيد زكريا

الإشراف:

الأستاذ : عبد العزيز صبوعة

السنة الجامعية: 2016/2015.

الخطة

الفصل الأول: التجارة الخارجية من الاحتكار إلى التحرير

المبحث الأول: لمحة عامة عن التجارة الخارجية

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية

المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية و أهدافها

المطلب الثالث: عناصر التجارة الخارجية

المطلب الرابع : تحرير التجارة الخارجية

المبحث الثاني: إصلاح التجارة الخارجية في الجزائر

المطلب الأول: مراحل تطور التجارة الخارجية في الجزائر.

المطلب الثاني: إصلاح سياسة التجارة الخارجية بعد 1990

المطلب الثالث : سياسة التجارة الخارجية في ظل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

الفصل الثاني: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات

المبحث الأول: عموميات حول التصدير

المطلب الأول: مفهوم التصدير

المطلب الثاني: أهداف التصدير و أهميته

المطلب الثالث: مراحل و سياسة التصدير

المبحث الثاني : الإجراءات المتخذة من طرف الدولة لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

المطلب الأول: الإجراءات القانونية

المطلب الثاني: الإجراءات المالية و الجبائية

المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية و النقل

المبحث الثالث: الهياكل المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

المطلب الأول: الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات خارج المحروقات

المطلب الثاني: الهياكل المستحدثة المنشأة لترقية الصادرات خارج المحروقات

المطلب الثالث: الهياكل الأخرى المساعدة و المدعمة على ترقية الصادرات خارج المحروقات

الفصل الثالث: دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX

المبحث الأول:نبذة عن الوكالة الوطنية لترقية التجارة الوطنية

المطلب الأول: نشأة وتعريف الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية Algex

المطلب الثاني: مهام وأهداف الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

المطلب الرابع :مهام المديریات.

المبحث الثاني: دور الوكالة في ترقية الصادرات و آفاقها

المطلب الأول : دور الوكالة في تدعيم التجارة الخارجية

المطلب الثاني: المشاكل التي تواجه الوكالة

المطلب الثالث : المشاريع المستقبلية للوكالة

المبحث الثالث: دراسة مقارنة بين صادرات الجزائر و المغرب

المطلب الأول: تحليل واقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

المطلب الثاني: تحليل واقع الصادرات المغربية

مقدمة عامة:

اندماج الدول مع العالم الخارجي بات أمرا حتميا مهما بلغ نموها الاقتصادي و التكنولوجي و لا يتم ذلك إلا عن طريق التجارة الخارجية كونها المحرك الاساسي و الرئيسي للاقتصاد الوطني و بهذا الصدد, توجب على الدول وضع استراتيجيات فعالة و هيكلية ناجحة تمكنها من المرور الى خارج الحدود الاقليمية بهدف اللوج الى الاسواق الخارجية, و اكتساب قدرة تنافسية, كما تقوم التجارة الخارجية أساسا على محورين ثابتين هما الاستيراد و التصدير و لهذا الاخير اثر كبير على حركة المبادلات التجارية التي تتم بين مختلف بلدان العالم فقد اصبح التصدير اليوم يعتبر ركيزة دائمة و اساسية لاقتصاد اي دولة. اصبح من الضروري على كل بلد ان يهتم بالتجارة الخارجية لأنها تمثل مصدرا هاما في تنمية الدخل الوطني و منه تنمية الاقتصاد و بالتالي المستوى المعيشي, فان الدول تسعى جاهدة إلى ترقية التجارة الخارجية لكونها تعتمد بشكل كبير على التصدير للحصول على العملة الصعبة و جلب رؤوس الاموال. فالجزائر مثلا تتميز بهيمنة قطاع المحروقات عليها بنسبة 95% و 5% مخصصة للتصدير بخارج المحروقات , وهذا ما يطلق عليه احادية التصدير ,لذلك تسعى الجزائر إلى التخلص من تبعيتها لقطاع المحروقات و ذلك برفع وتيرة الصادرات الخارجية و ذلك لتحقيق فائض في ميزانها التجاري ومن اجل ذلك تعمل على تحفيز مؤسساتها عن طريق جملة من الاجراءات و الاساليب الرامية الى ترقية الصادرات خارج المحروقات حيث تم تخفيض التعريفات الجمركية و كدى منح المصدرين جملة من الامتيازات و تسهيل الاجراءات الخاصة بالتصدير بغية رفع نسبة الصادرات خارج المحروقات و على ضوء ما تم ذكره توصلنا الى طرح الاشكالية التالية:

ما مدى فعالية الاستراتيجيات المعتمدة من طرف الحكومة لترقية الصادرات خارج المحروقات و تنويع الاقتصاد الكلي ؟

وللإجابة عن هذه الإشكالية سنتطرق إلى جملة من الأسئلة الفرعية:

- ماهي أهمية التجارة الخارجية ؟
- ما هو واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر ؟
- ما هو دور ALGEX في ترقية الصادرات ؟
- ما هو الدور الذي تلعبه الهيئات المساعدة و المدعمة لعملية التصدير ؟

الفرضيات:

كإجابة مؤقتة على التساؤلات السابقة وضعنا الفرضيات التالية:

-تعمل ALGEX على تبسيط الاجراءات و فتح الاسواق الخارجية امام المنتجين المحليين.

-إعطاء اولوية في السياسات الضريبية و الاقتصادية للمؤسسات المصدرة يعد ضروري لرفع من تنافسية المنتجات الوطنية في السوق الدولي.

-تنويع الاقتصاد الجزائري اولوية من اجل رفع الصادرات خارج المحروقات.

أسباب اختيار الموضوع:

لقد قمنا باختيار هذا الموضوع لعدة أسباب نذكر منها ما يلي:

-ضئالة الصادرات خارج المحروقات.

-محاولة التعريف بواقع التجارة الخارجية بالجزائر.

-معرفة أهم منظومات دعم الصادرات خارج المحروقات بالجزائر.

-نظرا للتدهور الأخير شهدته أسعار النفط خاصة بانخفاض أسعار النفط الذي تعرفه السوق العالمية.

-إثراء البحث العلمي و إفادة القارئ بمعلومات جديدة و لمعرفة الأسباب التي أدت إلى ضئالة الصادرات خارج المحروقات و توضيح الدور الذي تلعبه الهيئات المختصة.

المنهج المتبع:

بناء على الإشكالية و الفرضيات اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي, الوصفي خصص للجانب النظري أما التطبيقي استخدمنا المنهج التحليلي.

التقسيم المنهجي:

قسمنا البحث إلى ثلاثة فصول, و قد عالجناه على النحو التالي:

تناولنا في الفصل الأول التجارة الخارجية من الاحتكار إلى التحرير من خلال مبحثين يتمثلان في:

لمحة عامة عن التجارة الخارجية, إصلاح التجارة الخارجية في الجزائر.

و عالجننا في الفصل الثاني واقع الصادرات خارج المحروقات و ذلك في ثلاث مباحث:

عموميات حول التصدير, الإجراءات المتخذة من طرف الدولة لترقية الصادرات خارج المحروقات, الهياكل المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

أما الفصل الأخير (التطبيقي):

تطرقنا إلى دراسة تطبيقية للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX وذلك من خلال تقديمها و تسليط الضوء على دورها إنجازاتها و آفاقها المستقبلية و في الختام أظهرنا واقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وقمنا أيضا بدراسة مقارنة بين صادرات المغرب و الجزائر.

قائمة المراجع

❖ قائمة المراجع باللغة العربية:

❖ الكتب:

- حسام علي داود و آخرون ,اقتصاديات التجارة الخارجية دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة
عمان 1421هـ-2000.
- "دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية", الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية, الجزائر, طبعة
2001 .

❖ المذكرات :

- فريدة اسماعيل, عيشوش طارق ,تمويل التجارة الخارجية , مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل
شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص مالية مركز الجامعي بالوادي ,الجزائر
2009/2008,
-زغاد مرزاق ,عصام يوسف صبايحي جمال , "ترقية الصادرات" مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل
شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية تخصص مالية جامعة الجلفة , دفعة 2013/2012.
-باغة ايمان بلونار هناء ,عزوني راضية, "تنظيم وظيفة التصدير في المؤسسة", ضمن متطلبات نيل
شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع تسويق, جامعة الجلفة 2010/2009
-بوكفوسة حنان تسبيحي ريمة ,تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي , ضمن متطلبات
نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية تخصص مالية , مركز الجامعي بالوادي دفعة 2015/2014
-بومادي نادية, سدراتي ابتسام, "التجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية" دراسة حالة الجزائر ,
نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص مالية مركز الجامعي بالوادي
الجزائر, 2012/2011.

- زايد مراد, دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق-حالة الجزائر - رسالة دكتوراه. جامعة الجزائر كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير, 2005 .
- بلقاسمي حمزة "ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات", مذكرة تخرج نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية جامعة الجلفة دفعة 2011/2012
- حامد محمد بن الطيب مراد " دراسة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات" مذكرة تخرج شهادة ماستر جامعة الجزائر دفعة 2012/2013 .
- سيدر كريمة , جكنوني فتيحة " دور منظومة دعم الصادرات في ترقية الصادرات خارج المحروقات", مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية تخصص مالية جامعة الاغواط 2014-2015 ,

❖ الجرائد والمراسيم:

- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية, العدد 14 لسنة 2012.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية رقم 85 الصادرة في 22 ديسمبر 2002.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية رقم 16 لسنة 1996.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية رقم 10 , سنة 1987.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية رقم 18 الصادرة في جويلية 1996.
- المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 2004/06/12
- المرسوم التنفيذي رقم 04/173 المؤرخ في جوان 2004
- المرسوم التنفيذي 174.04 المؤرخ في 12 جوان 2004 .المادة 02.
- تعليمية البنك الوطني الجزائري رقم 07-2002 المؤرخة في 26 ديسمبر 2002

❖ الوثائق:

- وثيقة داخلية لوزارة التجارة بعنوان "fonds spécial pour la promotion des exportions"
- الوثائق الاشهارية للجكس.

❖ المراجع باللغة الفرنسية:

- Règlement de la banque d'Algérie numéro 11-065 du octobre JO N 08 du 15 février 2012

- Actuel, le magazine de l'économie et du partenariat euro africain, n°33, 1998
- R .BOUJAMAA, financement internationale ajustement structurelle et développement, théorie et faits algériens.These doctorat, faculté des science économique et science de gestion, université d'Alger, 2003 .
- Rapport du C.N.E.S, les effets économiques et sociaux du programme d'ajustement structurel, publication .C.N.E.S, novembre 1998
- M.BENCHENHOU. INFLATION Dévolution MARGINALISATION. Dar echirifa, alger.
- F.HASSAM.vinght ans de reformes libéral1986-2004. Les chemins d'une croissance retrouvée. Alger, économiste .2005.
- HOCINE BENISSAD : Algérie restructuration et refomes économiques op – cite
- Règlements. Banque d'Algérie 1990-1994.

❖ المواقع الإلكترونية:

-www.algex.dz

-[www .trdemop.org](http://www.trdemop.org)

_http://www.elkhabar.com/press/article/87386/#sthash.yIN1pIBA.dpuf . 25/04/2016 .

20 :14

-الموقع الرسمي للمركز المغربي لإنعاش الصادرات marocexport.ma

-الموقع الرسمي للمركز الوطني لمراقبة النوعية و الرزم

-الموقع الرسمي لوزارة التجارة mincommerce.org.dz

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
ص60	الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية	1
ص76	واقع التجارة الخارجية للفترة (2005-2015)	2

قائمة الجداول

رقم الجدول	العنوان	رقم الصفحة
1	واقع التجارة الخارجية في الجزائر بين 2005-2015	ص76
2	هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2009.2015	ص78
3	أهم شركاء الصادرات الجزائرية لسنة 2015	ص80
4	أهم شركاء الصادرات المغربية	ص86
5	صادرات المغرب حسب المجموعة السلعية	ص87

تمهيد:

ترجع أهمية التجارة الخارجية في اقتصاديات مختلف دول العالم إلى كون أي بلد مهما بلغ من مستوى التطور فيه فإنه لا يستطيع أن يستغني عن بقية دول العالم و أن يعيش بمعزل عن العالم الخارجي و ذلك من خلال تبادل مختلف السلع و الخدمات و رؤوس الأموال الذي يتم من خلال عمليتين أساسيتين هما التصدير و الاستيراد.

نظرا لأهمية التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني نجد الجزائر من بين الدول التي تسعى إلى ترقية صادراتها خارج المحروقات , وفق أساليب شتى و كذا عدم اعتمادها على الأحادية في التصدير بالتوجه نحو التنوع في المنتجات.

و من خلال هذا الفصل سوف نتطرق إلى مفاهيم أساسية في التجارة الخارجية و كذا أهميتها و مراحل تطورها بالجزائر.

المبحث الأول: لمحة عامة عن التجارة الخارجية

لتجارة الخارجية أهمية بالغة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، فهي المجال الوحيد الذي يتيح للدول تبادل الخيرات و المنافع عن طريق التصدير و الاستيراد.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية

تعددت الصيغ المختلفة لتعريف التجارة الخارجية بناء على الهدف من دراستها فقد عرفت تاريخيا بأنها تمثل أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع و الخدمات بين الدول في شكل صادرات و واردات (1).

كما عرفت التجارة الخارجية على أنها مجموعة القواعد القانونية التي تنظم الأعمال التجارية ، التي تقوم على أساس التدفقات المالية و المادية و الخدماتية التي تتبادل بين الدول ، حيث جانب الصادرات يعبر عن قدرة الاقتصاد الإنتاجية و التي يمكن أن تتحول إلى دول أخرى ، بينما تعبر الواردات عن العجز المسجل على مستوى الاقتصاد الوطني في تغطية جزء من الطلب الكلي.(2)

من التعاريف السابقة يتضح أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع اكبر حاجات ممكنة.

المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية و أهدافها

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع ن المجتمعات سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا .فالتجارة الخارجية تربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة ، وتساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك و الاستثمار و تخفيض الموارد الإنتاجية بشكل عام.

وبالإضافة إلى ذلك تأتي أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة ، و قدرة الدولة على التصدير و مستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك على الاستيراد و انعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية و ماله من آثار على الميزان التجاري .

1 حسام علي داود و آخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان 1421هـ-2000 ص12-13.

2 فريدة اسماعيل، عيشوش طارق، "تمويل التجارة الخارجية"، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص مالية، مركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 2009/2008، ص 3.

كما أن هناك علاقة وثيقة بين التجارة الخارجية و التنمية الاقتصادية، إن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي و في مستواه، و الاتجاه الطبيعي هو أن يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت.

فالتنمية الاقتصادية ضمن ما تستهدفه زيادة إنتاج السلع ، وإذا تحقق هذا الهدف عندئذ تزيد قدرة الدولة على التصدير إلى الخارج ، فالتاريخ الاقتصادي لبريطانيا و اليابان مثلا يشير بوضوح إلى نمو و زيادة الدخل القومي يصاحبه زيادة حجم التجارة في هذه الدول ، أما آثار التجارة الخارجية على اقتصاديات الدول النامية فيتضح من أي وقت مضى ، معنى ذلك أن الدول النامية تسودها أوضاع التخلف الاقتصادي لأسباب تاريخية ، ولذلك يكون الدخل الفردي في هذه الدول منخفضا ، وهذا ما يقلل من مستوى الاستهلاك و الصحة العامة و التعليم ، و تنخفض الإنتاجية و تقل الاستثمارات فيؤدي ذلك إلى هبوط مستوى الدخل، وهكذا تدور دائرة الفقر من جديد، وإن لم تنكسر هذه الدائرة في نقطة ما من محيطها فلن يتغير وضع التخلف و لن تحدث ولن تحدث تنمية اقتصادية حقيقية.(3)

ونظرا للأهمية البالغة للتجارة الخارجية نستخلص عدة أهداف (4):

تعد التجارة الخارجية محرك للنمو الاقتصادي و ذلك بالنظر إلى مبدأ المنفعة التي تعتبر أن كل دولة تستطيع أن توفر من دخلها في التجارة الخارجية وذلك بأن السوق الدولية تسمح لها بالحصول على سلع بأسعار منخفضة عن تلك التي تسود في السوق المحلية كما تسمح لها بالحصول على أكبر عائد من تصدير السلع التي تنتجها بتكلفة نسبية أقل من البلدان الأخرى.

يمكن القول أن التجارة الخارجية تساعد البلدان الحصول على فوائد أو عائد و ذلك نظرا للاختلاف النسبي في الأسعار بين الدول مما يجبر الدولة على التخصص في إنتاج معين وتبادلته في السوق الدولية عن طريق تصديره.

التجارة الخارجية يمكن أن تعد عاملا ضروريا للتنمية ، لكن هذا العامل غير كاف لإجراء التحويلات و التغيرات في المجتمعات النامية و حتى يكون لها دور تحفيزي لعملية التنمية و الاستعداد الكافي مما يتطلب بوضع اقتصاد وطني سياسي، ثقافي و اجتماعي مؤهل لتحقيق النمو الاقتصادي.

المطلب الثالث: عناصر التجارة الخارجية

تقوم التجارة الخارجية على أربعة عناصر و هم:(5)

³ زغاد مرزاق، عصام يوسف، صباحي جمال، "ترقية الصادرات"، مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية تخصص مالية، جامعة الجلفة، دفعة 2012/2013، ص 06.

⁴ حسام علي داود و اخرون، مرجع سبق ذكره، ص 14.

⁵ باغة ايمان، بلونار هناء، عزوني راضية، "تنظيم وظيفة التصدير في المؤسسة"، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع تسويق جامعة الجلفة، 2010/2009، ص 12

الفرع الأول: الاستيراد

يعرف الاستيراد أنه:

- عملية الشراء الآتية من الخارج من أعوان خارجين عن التراب الوطني .
 - شراء اللوازم من خارج الحدود الجغرافية للبلد المشتري.
 - دخول مواد و بضائع من الخارج.
- فالدولة مضطرة إلى استيراد بعض المواد الأولية التي تفتقر إليها ، أو استيراد بعض المنتجات التي ربما تكاليف إنتاجها باهظة في البلد المحلي ، أو راجع إلى عدم جودتها .

الفرع الثاني: التصدير

- رغم تعدد التعريفات التي وجدناها إلا أنها اشتركت في مفهوم و معنى واحد و تتمثل فيما يلي :
- حسب قاموس: "le petit Larousse illustré" التصدير هو عبارة عن بيع و نقل سلع و رؤوس أموال إلى الخارج.
 - حسب قاموس المنجد في " اللغة و الإعلام": التصدير هو أن تورد إلى الخارج منتجات الأرض و الصناعة.
- فالدولة مضطرة إلى إرسال الحاصلات الزراعية أو المواد المصنوعة أو المعادن أو غيرها إلى الخارج لبيعها من اجل الحصول على العملة الصعبة و صرف المنتجات .

الفرع الثالث: ميزان المدفوعات

- يعرف ميزان مدفوعات لدولة ما بأنه: " سجل منظم أو بيان حسابي شامل لكل المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في الدولة و المقيمين في الدول الأخرى خلال فترة زمنية عادة ما تكون سنة.
- ميزان المدفوعات لبلد ما هو سجل منظم لجميع معاملاته الاقتصادية مع العالم الخارجي في سنة معينة.

إن ميزان المدفوعات بمثابة الحساب الذي يسجل قيمة الحقوق و الديون الناشئة بين بلد معين و العالم الخارجي و ذلك نتيجة المبادلات و المعاملات التي تنشئ بين المقيمين و هذا البلد و نظائرهم بالخارج خلال فترة زمنية عادة سنة.

الفرع الرابع : التعريف الجمركية

التعريف الجمركية هي ضرائب جمركية تنقسم إلى ضرائب على الصادرات و رسوم على الواردات . تفرض من طرف الدولة ، و هذا لعدة أغراض من بينها مشاركة المصدرين في أرباحهم من جهة،

و التقليل من نسبة الواردات من جهة أخرى ، وهي ليست أداة ضريبية فحسب بل تعتبر أيضا أداة بالغة الأهمية للسياسات الاقتصادية ،وهي أداة متطورة لمواكبة التغيرات الاقتصادية و التحولات الاجتماعية و التقدم التكنولوجي ، و من الملاحظ إلغاء أو تخفيض التعريفات في ظل اتفاقية الشراكة لتسهيل المبادلات بين الدول .

المطلب الرابع : تحرير التجارة الخارجية

أوضح الاقتصادي الألماني FREDRICK VON LIST أن الدولة قد تجد نفسها في ظروف تبرر الخروج مؤقتا على هذا المبدأ بالنسبة لبعض السلع و كان هذا بمثابة الثغرة الأولى في صرح حرية التجارة و قد أخذت فكرة تحرير التجارة الخارجية عدة أشكال بالنسبة لمختلف البلدان فمثلا يرى كل من " NISHIMIZU,PACK ,ROBINSON 1988-1986" و هم من مؤيدي تحرير التجارة أن هناك فوائد لهذا التحرير قسماها إلى فوائد إستاتيكية و أخرى ديناميكية بحيث تتمثل الأولى في أن تخفيض مستويات الحماية يجعل المنتجات المحلية في مواجهة منافسة متزايدة من قبل الواردات و هذا له اثر في تحفيز المنتجين المحليين لتخفيض تكاليف أسعار منتجاتهم كما إن إزالة الحوافز الحمائية يسمح بإعادة تخصيص الموارد بين و داخل القطاعات وفقا للميزة التنافسية أما الديناميكية فتتمثل في نمو الإنتاجية بمعدل نمو أكثر ارتفاعا و استيعابا لفنون إنتاجية جديدة و أكثر تحقيفا لمستويات جودة عالية و في دراسة قام "RODRIK ,DIVARJON"(1989) كمثال عن تحرير التجارة في الكاميرون وجد أن تحرير كان في صالح قطاع الصناعة بحيث يحدث توسع في الناتج الصناعي أما بالنسبة لتجربة الصين فقد أوضحت تجربة " P .B prime.1992" استجابة الصناعة لسياسة تحرير التجارة الخارجية مما أدى إلى تحسين الأداء الاقتصادي هذا و قد دعت قمة منتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا و الباسفيك و اتحاد دول جنوب شرق آسيا إلى تبني فكرة تحرير التجارة الخارجية من خلال الاتفاقيات الثنائية و الإقليمية.(6)

المبحث الثاني: إصلاح التجارة الخارجية في الجزائر

المطلب الأول: مراحل تطور التجارة الخارجية في الجزائر .

للمحديث عن التجارة الخارجية في الجزائر يفرض علينا التطرق على مختلف المراحل التي مرت بها منذ الاستقلال إلى وقتنا الحالي و ذلك عن طريق توضيح الحالة التي كانت فيها التجارة الخارجية محتكرة من طرف الدولة و الحالة التي صارت عليها في ظل التحولات و التغيرات الاقتصادية التي تعرفها الجزائر منذ 1990 وبذلك تقسيم مراحل تطور التجارة الخارجية في الجزائر إلى مرحلتين:

المرحلة الأولى:(1970-1988)(7)

⁶ بوكفوسة حنان ،تسيحي ريمة ،"تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي"،ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية تخصص مالية ، مركز الجامعي بالوادي دفعة 2014/2015،ص9،10

⁷ HOCINE BENISSAD : Algérie restructuration et refomes économiques op –cite .p85

عرفت هذه المرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية حيث كانت الدولة الجزائرية تقوم بتنظيم تجارتها الخارجية من خلال مراقبة صادراتها و وارداتها و ذلك عن طريق مؤسسات وطنية بحيث أعطتها الحق في تسيير عمليات التجارة الخارجية ، لتكريس هذا القرار قامت بإصدار عدة مراسيم في جويلية 1971 كان غرضها التنظيم الأحسن للتدفقات التجارية ومحاولة تنشيطها مع سياسة التنمية الاقتصادية و الاجتماعية و الهدف من هذا النظام هو السعي لتشجيع المؤسسات العمومية لتمويل مخازنها من الخارج إلا أن هذه السياسة سرعان ما أظهرت نقاط ضعف و مشاكل عديدة منها :

1. غياب برمجة لعملية الإستيراد

2. تأخر تنفيذ المشاريع

3. تباطؤ وتيرة النمو

4. طول مدة التخزين مما أدى التأثير على الأسعار

5. نقص البرمجة الحقيقية و التخطيط الجديد للواردات

و في سنة 1973 ظهرت أيضا كثرة التخصصات و ظهور مشاكل بين المؤسسات العمومية و السلطات المراقبة و أيضا نقص نوعية تأدية الخدمات ، هذه المعطيات الجديدة ألزمت إعادة النظر في التعريف الجمركية من أجل مسايرة متطلبات مراقبة التجارة الخارجية الأمر الذي يتطلب إنشاء البرنامج العام للإستيراد سنة 1974 و الذي يتعلق بوضع شروط معينة عند الإستيراد.

وعرفت أيضا هذه المرحلة منع القطاع الخاص من الدخول الحر للتجارة الخارجية و ذلك من خلال المادة 02-72 المؤرخة في 11/02/1978 التي كرست مبدأ احتكار الدولة لتجارة الخارجية و تأميمها جردت إدارة الجمارك من امتيازاتها خاصة فيما يخص مراقبتها للتجارة الخارجية و أوكلت لها مهمة مراقبة احترام و تطبيق قوانين مختلفة بالاحتكار من طرف المؤسسات الوطنية مما قلل أهمية مراقبة القيمة لدى الجمارك ، على العموم فإن نظام الاحتكار الذي كان يشكل قاعدة التجارة الخارجية كان محل كثير من الانتقادات إلا أنه كان يعد من امتيازات الجمارك في مراقبة حركة السلع و الوسائل التي خصصت التحكم في التجارة الخارجية .

المرحلة الثانية:1988- إلى وقتنا الحالي

عرفت هذه المرحلة تحرير التجارة الخارجية.

إن تزايد الطلب على السلع الأجنبية و نقص الموارد المالية من العملة الصعبة مع ضعف الصناعات المحلية أدى بالدولة إلى اتخاذ قرارات استراتيجية تتمثل في الإصلاحات الاقتصادية و خاصة تلك المتعلقة بإعادة تنظيم التجارة الخارجية الذي أصبح أمرا ضروريا و ذلك من أجل

حاجيات القطاعات الأساسية و المتمثلة في زيادة إبرام العقود أو الصفقات التجارية مع الخارج من جهة و التأقلم مع المحيط الاقتصادي الدولي الجديد من جهة أخرى (8).

المطلب الثاني: إصلاح سياسة التجارة الخارجية بعد 1990

في سنة 1990 تم استحداث آلية جديدة لتمويل التجارة الخارجية و التي عرفت بمخطط التمويل الخارجي تحت إشراف البنوك التجارية معتمدة على آلية السوق في ذلك. لقد تبنى بنك الجزائر سنة 1990 عدة أنظمة تمثلت فيما يلي: (9)

- نظام 90-02 يوضح شروط فتح و تسيير الاعتمادات بالعملة الصعبة للمؤسسات .
 - نظام 90-03 يتضمن شروط الاستثمار الأجنبي و تحويل عوائده إلى الخارج.
 - نظام 90-04 يتضمن كيفية اعتماد الوكلاء التجاريين الأجانب.
- إن هذه التنظيمات تشير إلى تبني بنك الجزائر قواعد العمل المصرفي على أساس التكلفة و العائد. لقد واجهت هذه الإجراءات عدة عوائق تمثلت في :
- ضعف المنافسة بين البنوك التجارية لتمويل عمليات التجارة الخارجية مع تشجيع ازدهار السوق الموازية للصرف الأجنبي.

- عدم التعامل بيعا و شراء وكذلك إنتاجا بالمنتجات التي تخضع إلى ترخيص الاستيراد .
- منافسة أصحاب الامتيازات غير المقيمين المؤسسات المحلية في إنتاج السلع .

إن ما سبق يوضح أن الإجراءات المتخذة كانت تجاه تحرير التجارة الخارجية

أ. مرحلة التحرير المتقدم للتجارة الخارجية : في 13/02/1991، صدر المرسوم التنفيذي رقم 91-37 و تعليمة بنك الجزائر 91-03 و التي تتضمن تحرير التجارة و قواعد تمويل الواردات للقطاع العام و الخاص بشرط فتح حسابات بالعملة المحلية أو بالعملة الصعبة التي تسمح للبنك باقتطاع قيمة الصفقة.

كما حدد بنك الجزائر سقف الصفقة بمليوني دولار .

8- بومادي نادية، سدراتي ابتسام، "التجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية" دراسة حالة الجزائر , نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص مالية، مركز الجامعي بالوادي، الجزائر، 2011/2012 ص 12.

⁹-Règlements. Banque d'Algérie 1990-1994. P25-35.

10- زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق-حالة الجزائر - رسالة دكتوراه. جامعة الجزائر كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، 2005 ص165.

إن قصور الاقتصاد الجزائري على تغيير نمط التجارة الخارجية دفع بالسلطات العامة إلى العدول عن إجراءات التحرير من خلال التعلية 625 و التي تضمنت إنشاء لجنة خاصة مكلفة بمنح اعتمادات مالية بالعملة الصعبة للمستوردين من القطاعين العام و الخاص .

و نظرا لتناقض هذه العملية مع مبدأ تحرير التجارة فقد تم استبدالها بالتعلية رقم 13 الصادرة في 1994/04/12 و المتضمنة ما يلي:

- حرية الاستيراد بدون قيد.
 - فتح الحدود الجمركية أمام السلع الأجنبية.
 - ضرورة حصول المتعامل في الاستيراد و التصدير على ضمانات أو حسابات تجعله قادرا على التمويل أو الحصول على الائتمان .
 - تخفيض الرسوم الجمركية من 120% إلى 60% .
- على المستوى الخارجي أثرت أزمة 1986 في اتجاه تسريع تحرير التجارة الخارجية تحت إشراف صندوق النقد الدولي .

ب. **تحرير التجارة الخارجية في إطار صندوق النقد الدولي**: كانت لتداعيات أزمة المديونية على الاقتصاد الجزائري أثرا في تبني الجزائر اقتراحات صندوق النقد الدولي لإجراء إصلاحات جذرية و جدية في كافة جوانب النظام الاقتصادي و خاصة تلك المتعلقة بالاختلالات الخارجية .

لقد تميز الاقتصاد الجزائري خلال التفاوض مع صندوق النقد الدولي ما يلي :

- التركيز الشديد على الصادرات (المحروقات) .
- انخفاض معدل الإنتاجية.
- ارتفاع حجم البطالة.
- ارتفاع حجم المديونية الخارجية.
- ارتفاع المديونية الداخلية لمؤسسات القطاع العام .

أمام هذه الوضعية كان لزاما على الجزائر أن تجد صيغة اتفاقية مع الدول الدائنة من خلال نادي باريس من أجل إعادة جدولة الديون، و كان شرط حصول ذلك وصول السلطات الجزائرية إلى اتفاق مع صندوق النقد الدولي. (10)

لقد ركز كل من التثبيت الاقتصادي و برنامج التكيف الهيكلي على ضرورة تحرير التجارة الخارجية و معالجة العجز في ميزان المدفوعات و إصلاح نظام سعر الصرف و تحريره ، بالإضافة إلى قضايا تتعلق بالنظام الاقتصادي و ضرورة إصلاح مؤسسات القطاع العام و تهيئته للخصوصية .

لقد نجحت السلطات العامة من خلال مفاوضات عسيرة مع الدائنين الأساسيين سواء في إطار نادي لندن على إعادة جدولة مبالغ ضخمة سمحت أولا بتأخير تسديد مستحقات واجبة الدفع ، و ثانيا الحصول على قروض دولية لتنفيذ برامج التعديل الهيكلي ، و ثالثا سمحت هذه العملية بتخفيض قيمة الدين إلى 52,0% بعدما كانت 74% في بداية البرنامج .

لقد أشاد صندوق النقد الدولي بالنتائج التي حققت خلال فترات البرنامج (1994-1998) مثل انخفاض معدل التضخم إلى أقل من 5% و ارتفاع احتياطي الصرف الأجنبي بدون الذهب إلى مستوى 9,4 شهر كمؤشر من قيمة الواردات سنة 1998 ، و هذا بفضل احتياطات بلغت 8 مليار دولار في حين كانت الاحتياطات 1,5 مليار دولار سنة 1993 ، و هو ما يسمح بتغطية الواردات لمدة 1,9 شهر . كما شهدت السنوات الأخيرة من البرنامج استقرار نسبيا للعملة الوطنية بعدما تعرضت لمستويات عالية من الانخفاض (50,5% سنة 1994 ، 63% سنة 1995 ، في حين بلغت 5,4% فقط سنة 1997) .

أما على مستوى النمو الاقتصادي فيشيد خبراء الصندوق بانتقاله من مستويات سالبة 2,2% سنة 1993 إلى 5% سنة 1998 .

فإذا كانت هذه المتغيرات و المؤشرات دلالة على نجاح برنامج التعديل الهيكلي ، فان الذي لم يحققه هذا البرنامج هو النمو الحقيقي المتمثل في زيادة الناتج الصناعي و الزراعي (11) ، بحيث لم يحدث تغيير يذكر في مجال تنوع الإنتاج و إحراره الميزة التي بإمكانها تغيير نمط التجارة الخارجية .

ج. اثر برنامج التعديل الهيكلي على التجارة الخارجية للجزائر : لعبت الإصلاحات التي شملت

أدوات التجارة الخارجية و حاصرت سعر الصرف دورا في تصحيح التشوهات التي تعترى سعر

الصرف و محاولة الوصول إلى القيمة الحقيقية له ، فسعر صرف الدولار مقابل الدينار بلغ 35,1

¹⁰ -R .BOUJAMAA, financement internationale ajustement structurelle et développement, théorie et faits algériens.These doctorat, faculté des science économique et science de gestion, université d'Alger, 2003 . P64.

¹¹ -Rapport du C.N.E.S, les effets économiques et sociaux du programme d'ajustement structurel, publication .C.N.E.S, novembre 1998, p27

دينار سنة 1994 ثم 54,8 دينار سنة 1996 إلى 57,8 دينار سنة 1998 ثم 60 دينار سنة 1998 و محاولة الاقتراب من سعر الصرف السائد في السوق الموازي .⁽¹²⁾

إن الوضعية الايجابية التي شهدتها الميزان التجاري خلال فترة تطبيق البرنامج لم تكن بسبب قدرة الجهاز الإنتاجي على إحداث تغيرات جوهرية تمكنه من تنويع الصناعات المحلية و اكتسابها الميزة النسبية في الأسواق الدولية و إنما هذه الوضعية كانت نتيجة اتجاه الأسعار الدولية للبتترول نحو الارتفاع حيث بلغت 21,7 دولار سنة 1996 و 19,8 دولار سنة 1997 ، مع العلم أن التوقعات التي وضعها خبراء صندوق النقد الدولي لتطبيق برنامج التعديل الهيكلي كانت تستند إلى سعر بحدود 16,15 مليار برميل . إن الصادرات خارج قطاع المحروقات بقيت محدودة جدا بحيث لم تتعدى في أحسن الأحوال 5% سنة 1995⁽¹³⁾. و بصورة عامة تشكل الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات نقطة ضعف النظام الاقتصادي، فلقد استقرت بعد انتهاء البرنامج سنة 1998 إلى 2006 عند مستويات أقل من 3% من إجمالي الصادرات.

أما على مستويات الواردات الإجمالية خلال البرنامج فاتجهت نحو الانخفاض بسبب الحالات السيئة التي آلت إليها مؤسسات القطاع العام و التي حل البعض منها و توقف الإنتاج في البعض الآخر ، و عدم وضوح الوضعية القانونية لمؤسسات أخرى كنتيجة لرغبة في خصصتها ، و اثر هذا الوضع على مستوى الناتج الصناعي ، بحيث انخفض بنسبة 30% بين سنة 1994-1997 في حين كان معدل الناتج الصناعي سالبا خلال فترة البرنامج (-1,4% سنة 1995 و 8,7% سنة 1996) .

¹⁴ إن عدم تأقلم المؤسسات الصناعية الجزائرية مع الظروف الاقتصادية و المالية و التنظيمية التي اقترحتها صندوق النقد الدولي جعل مستوى النشاط الإنتاجي لها يتراجع كثيرا مما أدى إلى انخفاض الطلب على الواردات من مستلزمات الإنتاج الصناعي الوسيطي .

لقد ترتب على هذا الوضع انتقال العديد من رجال الأعمال الصناعيين من النشاط الصناعي إلى مزاوله الأنشطة التجارية خاصة الاستيراد و التصدير بسبب انخفاض درجة المخاطر و تحقيق الربح السريع . لقد استطاع الاقتصاد الجزائري من خلال الإصلاحات الاقتصادية الذاتية أو من خلال توجيهات و مراقبة صندوق النقد الدولي أن يحقق بعض النجاحات و أن يعالج تشوهات بعض المتغيرات ذات العلاقة بسياسة التجارة الخارجية مثل المديونية الخارجية ، تحرير أسعار الصرف ، ضبط السياسة النقدية و

¹² -M.BENCHENHOU. INFLATION Dévolution MARGINALISATION. Dar echirifa, alger p 41.

¹³ -F.HASSAM.vinght ans de reformes libéral1986-2004. Les chemins d'une croissance retrouvée. Alger, économiste .2005,p257.

¹⁴ -R .BOUJAMAA, financement internationale ajustement structurelle et développement, théorie et faits algériens.These doctorat, faculté des science économique et science de gestion, université d'Alger, 2003 P64.

المالية ، استقرار الأسعار ، و التحكم في معدلات التضخم ، إلا أنها لم تتمكن من التأثير على نمط التجارة الخارجية من ناحيتين :

✓ **الناحية الأولى** : لم تستطع تجربة احتكار الدولة للتجارة الخارجية أن تكون نسيجا صناعيا محميا قادرا على إحراز الميزة النسبية و غزو الأسواق الأجنبية ، و بالتالي عدم تغيير الخصائص الهيكلية لصادرات و واردات الجزائر .

✓ **الناحية الثانية** : لم تفلح تجربة الإصلاحات الداخلية و الخارجية خاصة تلك المتعلقة بتحرير التجارة الخارجية فيما فشلت في تحقيقه سياسة احتكار الدولة للمبادلات الخارجية ، بتحفيظها للقطاعات الإنتاجية القادرة على العمل بالمواصفات و المعايير الاقتصادية و التجارية الدولية و الذي يمكنها من تنويع الصادرات الصناعية خارج قطاع المحروقات من ناحية و تخفيض درجة اعتماد الاقتصاد الجزائري على الواردات من المواد الغذائية من مستلزمات الإنتاج من ناحية أخرى ، وهي نتيجة يرى العديد من المختصين ضرورة أن يبلغها الاقتصاد في ظل مشاريع الاندماج في الاقتصاد الدولي من خلال المنظمة العالمية للتجارة أو الاندماج الإقليمي عن طريق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي

المطلب الثالث : سياسة التجارة الخارجية في ظل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة

نظرا للنتائج المتواضعة التي تحققت في مجال إصلاح سياسة التجارة الخارجية ، فان المختصين يتوقعون أن المفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة و الانضمام المرتقب عليها قد يساهم أكثر في دفع هذا الإصلاح نحو تفعيل أدوات هذه السياسة وفقا للمعايير الدولية التي تتحكم حاليا في مبادلات التجارة الدولية .

تتاول موضوع تحرير التجارة الخارجية في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة يثير إشكالية المكاسب و التكاليف التي ستترتب على هذا انضمام خاصة في غياب القدرة التنافسية للقطاعات الإنتاجية التي ستتعامل مع أسواق عالمية مفتوحة و منتجات أجنبية لها ميزات تنافسية عالية . أمام هذا التحدي المرتقب الذي سيواجه الاقتصاد الجزائري دخلت المفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة في المراحل الأولى في سبيل التعرف على جوانب القوة و الضعف التي تعاني منها السياسة الاقتصادية في الجزائر من خلال الأسئلة الكثيرة التي طرحت على السلطات العامة في البلاد .

خطوات انضمام الجزائر الى المنظمة التجارية العالمية:

_ ما قبل منظمة التجارة العالمية :

ان منظمة التجارة العالمية كانت في ما قبل تسمى الاتفاقية العامة للتعريف الجمركية او الغات ، لدى فان الجزائر تقدمت بطلب انضمام الى هذه الأخيرة و ذلك سنة 1987 .

_ ما بعد انشاء منظمة التجارة العالمية :

بعد ظهور منظمة التجارة العالمية فعليا في 1 جانفي 1995 تم الاتفاق بين الجزائر و الاعضاء المتعاقدة في الغات على انشاء لجنة مشتركة تتكفل بتحويل ملف التعاقد (الانضمام) من الغات الى المنظمة العالمية للتجارة

ان الانضمام الى هذه المنظمة يستدعي تنظيم مفاوضات مع مجموعة العمل التابعة للمنظمة الذي تتركز مهمتها على الكشف عن النقاط المناقضة من جهة ، و من جهة اخرى مع اعضاء المنظمة الذين يريدون ذلك ، و من اجل تحقيق ذلك تم القيام بالإجراءات التالية :

1. تنظيم طلب الانضمام فعليا سنة 1996، ما توج بإعداد فريق عمل مكلف بمتابعة ملف انضمام الجزائر.

2. تقديم مذكرة حول السياسة التجارية، و تحتوي على:

أ. شرح الخطوط العريضة للسياسة الاقتصادية(التحول الى سياسة اقتصاد السوق)

ب. تقديم جميع المعلومات ذات الطابع العام المتعلقة بسياسة المؤسسات الجزائرية و تنظيمها و اثرها

ج. شرح و توضيح لتجارة السلع من خلال تنظيم الصادرات و الواردات في مجال السياسة الصناعية.

د. تقديم و شرح النظام التجاري للخدمات و حقوق الملكية الفردية.

ويمكن تلخيص الخطوات التي مر بها هذا الانضمام في العنصر التالي:¹⁵

المرحلة الاولى 1996-1998 :

بعد تقديم مذكرة السياسة التجارية ، و أثناء المفاوضات المتعددة الأطراف ، قدم للجزائر حوالي 344 سؤالاً ، اكثرها صدرت من الولايات المتحدة الأمريكية ب170 سؤالاً ، تليها دول الاتحاد الاوروبي ب124 سؤالاً ، سويسرا ب33 سؤالاً ، ثم اليابان و أستراليا ب9 و 8 أسئلة على التوالي ، 1 على مستوى الوطن ، تمت صياغة مشاريع الأجوبة و قدمت لمجلس الحكومة الذي صادق عليها خلال سنة 1997 ، خلال اللقاء الذي جمع الجزائر بأعضاء المنظمة ، تم مناقشة المذكرة المقدمة ، و كذلك الاجابة عن الأسئلة السابقة ، كما تلقت الجزائر دفعة ثانية من الأسئلة(فاق عدد الأسئلة كاملة 500 سؤال)

على أساس الأجوبة تم عقد اجتماع مع فوج العمل المكلف بانضمام الجزائر يومي 22 و 23 أبريل 1998 , اعتبر فوج العمل هذه المرحلة ناضجة , وطلب من الجزائر تقديم عروض أولية حول التعريفية و تجارة الخدمات.

المرحلة الثانية 1999-2000:

في هذه المرحلة علقت المفاوضات المبرمج اجرائها بسبب مؤتمر سياتل الى سنة 2000 .

المرحلة الثالثة 2000-2002 :

استأنفت المفاوضات بين المنظمة و الجزائر ، حيث عملت هذه الاخيرة على الاخذ بالملاحظات التي قدمت لها ، و عملت على تعديل سياستها وفقا للسياسات المعمول بها على مستوى المنظمة العالمية من خلال مراجعة المذكرة السابقة (سنة 2001) و الذي اسفر عن ارسال نسخة معدلة الى أمانة المنظمة في جوان 2001 .

وفي جانفي 2002 ، تلقت الجزائر مجموعة من الأسئلة تتعلق في مجملها بالمنظومة التعريفية ، و قد تقدمت الجزائر بالرد عن هذه الأسئلة ، و تقديم عرض عن التعريفية الجمركية التي تنوي الجزائر الدخول بها الى هذه المنظمة.

و في 7 فيفري 2002 استأنفت الجزائر مفاوضاتها بوفد يتكون من 40 خبيرا و اخصائيين يتراسهم وزير التجارة " حميد تمار " ، ولقد وجهت عدة انتقادات للجزائر لعدم ضبط المعطيات التجارية و الاقتصادية ، و عدم مطابقة القوانين و التشريعات مع تلك المعتمدة لدى المنظمة ، لذلك قررت الجزائر اعادة صياغة المذكرة بما يتماشى مع الشروط الموضوعية من قبل المنظمة .

المرحلة الرابعة : 2002-2004 :

شهدت المفاوضات في هذه الفترة تقدما ملحوظا ، فقد انتهت الجزائر من المفاوضات المتعددة الأطراف و انتقلت الى المفاوضات الثنائية مع الدول الأعضاء في المنظمة ، و هطا ابتداء من 31 أكتوبر 2002 ، و تجدر الملاحظة الى ان الجزائر لم تطلب الانضمام الى المنظمة عندما كانت هذه الأخيرة تبحث عن تعزيز سلطتها و انما انتظرت الى ان اصبحت ال OMC ذات قوة ناجمة عن زيادة عدد المنضمين اليها و عن تعقد العلاقات التجارية الدولية و ظهور التكتلات الاقتصادية القوية أو بصفة عامة العولمة الاقتصادية .

وفي 28-11-2003 ، بدأت مفاوضات اخرى بجنيف حيث ضم الوفد الجزائري و على راسهم وزير التجارة السيد نور الدين بوكروح اداريين ، اقتصاديين و شركاء اجتماعيين ، و قد تضمن جدول الاعمال:

✓ تأهيل الاطار التشريعي المنظم للتجارة الخارجية ، تم اعداد 12 نص قانوني نوقشت ، تم الموافقة

على 11 نص من طرف أعضاء المنظمة .

✓ محادثات متعددة الاطراف مرتبطة بالفلاحة .

✓ التطرق الى المستجدات المتعلقة بمنح استيراد الخمر من قبل البرلمان الجزائري

المرحلة الخامسة 2004-2005 :

استكمل وفد جزائري بقيادة وزير التجارة بوكروخ المفاوضات مع المنظمة العالمية للتجارة يوم الثلاثاء 25 جانفي 2005 في جنيف ، تستأنف الجزائر سلسلة من الاجتماعات مع بلدان أخرى لمناقشة قضايا من قبيل الدعم المالي لقطاع الفلاحة و التشريعات و التجارة الريفية التي تتماشى مع مقاييس OMC ، كما يتناول النقاش موضوعا اخر هو تحرير قطاع الطاقة .

المرحلة السادسة منذ 2006 الى يومنا هذا :

الى غاية سنة 2008 ، كانت الجزائر قد وقعت اتفاقات مع كل من البرازيل ، الاروغواي ، كوبا ، فينزويلا ، و سويسرا في حين ان المفاوضات مازالت جارية مع كل من الاتحاد الاوروبي ، الولايات المتحدة الامريكية ، النرويج ، استراليا ، اليابان ، تركيا ، الاكوادور، و كندا . و تعتبر المفاوضات الثنائية مع كل من الولايات المتحدة الامريكية و الاتحاد الأوروبي الالهة من اجل الانضمام النهائي للمنظمة .

وحسب تقرير OMC عن وضعية الجزائر ، فقد تقدمت في المجالات التالية :

✓ انقاص العوائق التقنية للتجارة ،

✓ بعض المقاييس الصحية ،

✓ حقوق الملكية الفردية ،

✓ سياسات التسعير ... الخ

لكن يلازمها تطوير كل من :

✓ مؤسسات الدولة ،

✓ اسعار المحروقات ،

✓ الحقوق التجارية،

✓ النظام الجبائي ،

✓ اعانات الاستيراد.

و قد قدمت المنظمة 96 سؤال اخر و لازالت الجزائر تنتظر منذ مدة الرد عن الأجوبة التي قدمتها لمجموعة العمل(المنظمة) سنة 2010 .

و قامت الجزائر يتبادل العديد من الزيارات من أجل تعزيز انضمامها من احدثها في شهر سبتمبر 2012 ، حيث التقى الوزير بن بادة مع رئيس مجموعة العمل الجديد المكلفة بملف انضمام الجزائر الى منظمة التجارة العالمية البيروتو دالو ، حيث أوضح هذا الأخير أنه تمت مراجعة ما لا يقل عن 40 نصا معتبرا

أن الجزائر بذلت جهدا للاستجابة لتطلعات أعضاء منظمة التجارة العالمية ، داعيا اياهم الى القيام بالمثل من خلال احترام ارادة الجزائر في الحفاظ على مصالحها الاقتصادية .
المفاوضات الحديثة¹⁶ :

و من اجل كسب دول جديدة لدعم ملف الانضمام بدأ وفد خبراء المفاوضين مفاوضات ثنائية حديثة في 02 أبريل من العام 2014 مع 12 دولة ، و قد تقدم وزير التجارة مصطفى بن بادة في 05 من نفس الشهر في اطار اجراء الجولة ال 11 من المفاوضات ب 12 وثيقة تستجيب فيها الجزائر لمتطلبات الانضمام و تتضمن أجوبة على الأسئلة المطروحة .

وكشف وزير التجارة، مصطفى بن بادة عن عدة جوانب متصلة بأطوار المفاوضات التي اعتبرها ايجابية (مقارنة بجولة 2008) خاصة أن الجزائر حصلت على دعم من المجموعة العربية و الافريقية و بعض الدول العربية الاسيوية مثل الهند و الصين و هذا من شأنه أن يدهم الموقف الجزائري في مسار المفاوضات ، كما توقع توقيع على اتفاقيات مع فنزويلا و الارجننتين و في سياق اخر طلب ارجاء في بعض المسائل بعد الانضمام . و كما ان هناك تحفظا عن قاعدة 49.51 بالمائة في مجال الخدمات بالخصوص و مسألة الدعم الفلاحي الذي أراد توضيحه ، فضلا عن قضايا المنع المطلق لبعض السلع أو المواد .

أضاف بن بادة أن الجزائر "تنتظر الكثير من شركائها التجاريين الرئيسيين لا سيما الولايات المتحدة ودول الاتحاد الأوروبي وكذا شركائها من مجموعة العمل". وفي نهاية 2013 ردت الجزائر على 1933 سؤال يتعلق بمعلومات حول قانون التجارة والتنظيمات المعمول بها إضافة إلى توضيحات فيما يخص نظام التجارة الخارجية الجزائرية عموما.

وأشار الوزير إلى أن الجولة الجديدة كانت متبوعة ما بين 1 و 3 أبريل بسلسلة من اللقاءات الثنائية مع حوالي 10 دول أعضاء في منظمة التجارة العالمية التي باشرت معها الجزائر مفاوضات منذ 4 سنوات". وستجري هذه المفاوضات مع كندا وأندونيسيا وماليزيا وأستراليا ونيوزيلندا الجديدة وتركيا وكوريا الجنوبية و الجزائر

-في إطار إجراء الجولة 12 أوضح وزير التجارة في حوار خص به أن "الاجتماع الذي عقد في منتصف مارس 2014 بجنيف السويسرية خصص لمناقشة ودراسة العروض والوثائق المقدمة من طرف فوج العمل لاسيما ما تعلق بملف القوانين التشريعية والتنظيمية لمختلف المؤسسات الاقتصادية والتجارية وتلك الخاصة بالسلع والخدمات".

وقد شكل هذا اللقاء حسب السيد بن بادة فرصة للاستماع لتعليقات الدول الأعضاء وتقديم توضيحات بطريقة مباشرة أو عن طريق ردود كتابية وأعرّب وزير التجارة عن أمله في أن "تقتنع الدول الأعضاء نهائيا بالجهود التي تقوم بها الجزائر من أجل الانضمام وبأن تقوم بإشارات واضحة وإيجابية من أجل تسريع هذا المسار". وأكد في سياق متصل أنه سيتم على هامش هذا اللقاء الرسمي "اغتنام الفرصة لعقد لقاءات ثنائية مع الدول الأعضاء". وأشار من جهة، أخرى إلى أن "عراقيل كثيرة" تواجه الجزائر في مسار انضمامها الى المنظمة الذي شرعت فيه منذ سنة 1995 ومن أهمها تلك التي طرحت على مستوى قطاع الطاقة والمالية والاستثمار وحتى الثقافة.

وأوضح أن "بعض الأمور تتعلق بمصالح حيوية للاقتصاد الجزائري على غرار قضية نقل الغاز" التي أكد حولها أن الجزائر "ستستند في اضعف الحالات على الحد الذي تنازلت عنه الدول المماثلة لنا المصدرة للنفط والغاز .

ويرى السيد بن بادة أن هذا الإشكال يطرح على مستوى المادة 12 من اتفاقية مراكش لإنشاء منظمة التجارة العالمية والتي لا تحدد حدود التفاوض و"هنا يدخل الإجحاف في حق بعض الدول اذ لا يوجد معيار للتفاوض والدخول مما سمح بانتشار سياسة الكيل بمكيالين وعجل في انضمام بعض الدول وتأخر انضمام دول أخرى". وأجابت الجزائر في إطار مفاوضات انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة على سؤال 1933 سؤال يتمحور اغلبيها حول معلومات تتعلق بالقوانين والتنظيمات التجارية السارية المفعول وكذا بتوضيحات فيما يخص نظام التجارة الخارجية الجزائرية بصفة عامة حسبما صرح به سابقا السيد بن بادة.

ولمخ بختي بلعيب أن من أولوياته تحقيق الانضمام للمنظمة بعيدا عن منطقتي التنازلات الذي تتعامل به الكثير من الدول الأعضاء، وبخاصة الأوروبية منها، على شاكلة التخلي عن التسعير المزوج للطاقة في الأسواق المحلية والدولية، وتحرير قطاع الخدمات. ورغم مرور 26 سنة على إيداع أول طلب بالانضمام، إلا أنه بقي يراوح مكانه، حسب الوزير الجديد، كما لم تقلح إيعازات الرؤساء الشاذلي وزروال وبوتقليقة في تحريكه، بدليل استهلاكه قوافل من الوزراء والإطارات ومئات الاجتماعات داخل وخارج الوطن. ويبدو تجسيد هذه الخطوة مهمة ليست سهلة، لأسباب موضوعية تتعلق بقدرة المفاوضين الجزائريين على فهم أسئلة نظرائهم الأجانب، وصياغة أجوبة مفهومة ومقنعة، لاسيما فيما يتعلق بالمقاييس والمواصفات التجارية والإجراءات الصحية ورخص الاستيراد، والأهم وضوح ومصادقية القوانين والتشريعات واستقرارها¹⁷.

و في الاخير يجدر الاشارة الى انه عقب اجراء سلسلة من المفاوضات ، فان بعض الخبراء الاقتصاديين الجزائريين يبدون مخاوفهم من هذا الانضمام لان عملية نفاذ الاسواق العالمية مرهونة بالقدرات التنافسية للمؤسسات الاقتصادية و ضعف البنية الاقتصادية للجزائر لا يؤهلها للاندماج الايجابي في النظام التجاري العالمي اضافة الى افتقارها للتكنولوجيا ، و عليه يوصى الخبراء في حال انضمام الجزائر الى المنظمة على اعادة توزيع الادوار بين القطاع العام و الخاص مع فتح المجال امام المبادرات الخاصة عن طريق تشجيع الاستثمار و تكريس مواردها لدعم قطاعات التعليم ، البحث العلمي و الصحة ، و الاهتمام بالبنية الاساسية و المنشآت الاقتصادية ذات الاهمية الاستراتيجية .

خاتمة :

من خلال دراستنا للفصل الأول تمكنا من التطرق إلى مفهوم التجارة الخارجية و أهميتها ذلك بعد تبيان التغيرات التي طرأت عليها في الجزائر من مرحلة الاحتكار إلى مرحلة الإصلاحات الاقتصادية والى التحرير الكلي للتجارة الخارجية, إن التغيرات التي طرأت على التجارة الخارجية كان لها تأثير مباشر على قطاع التصدير الذي يلعب دورا فعالا في تحريك عجلة التنمية الاقتصادية و الذي سوف نتطرق إليه في الفصل الثاني.

كما أشرنا أيضا إلى سياسة التجارة الخارجية لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة من أجل ترقية التجارة الخارجية بالجزائر .

و تطرقنا في هذا الفصل الى عموميات حول التجارة الخارجية نظرا للعلاقة الوطيدة بين هذه الأخيرة و الصادرات خارج المحروقات وهذا الفصل سيكون كمقدمة للفصل الموالي.

الفصل الثاني:

واقع الصادرات خارج قطاع
المحروقات

تمهيد:

يلعب التصدير دورا استراتيجيا بالنسبة للدول المصدرة ، و كذا بالنسبة للمؤسسات حيث أنه يساهم بدرجة عالية في تطوير التجارة الخارجية ، كما أنه من أكثر الأشكال اقتحاما للأسواق الدولية ، و ذلك أن أغلب المؤسسات تتحكم في تقنياته بخلاف الأشكال الأخرى ، نظرا لأهمية قطاع التصدير في التجارة الخارجية ارتأت الجزائر إلى إتباع عدة استراتيجيات لنهوض بقطاع التصدير ، وبالتالي دفع التنمية الاقتصادية ، و إعطاء دفعة جديدة لتجارة الخارجية .

لقد أصبح توجه الجزائر نحو ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات أمرا حتميا بل خيار استراتيجيا نظرا لعدة دوافع سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي ، أجبرتها على كبح الأحادية في التصدير و التوجه نحو تنويع و تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات نظر لكونه الحل الأكثر قدرة على جعل الجزائر تتأقلم مع المحيط الدولي الجديد ، بل كذلك لكونه أفضل وسيلة من شأنها أن توجد حلول و بدائل لمشاكل و الركود الذي تتخبط فيه التجارة الخارجية عامة و التصدير خارج المحروقات خاصة .

المبحث الأول: عموميات حول التصدير

إن للتصدير دور فعال في تنشيط حركة المبادلات التجارية و هو عملية هامة تتدخل في مراحل النشاط التجاري للمؤسسة الاقتصادية و هو ركيزة فعالة بالنسبة للدول لأنه يعتبر شكلا من الأشكال الأكثر شيوعا في اقتحام الأسواق الخارجية ، فنجد معظم المؤسسات تمارس هذا النشاط لكونه يعتبر مقياسا لمعرفة قدرتها على التكيف مع أوساط تجارية أخرى ، وسنتطرق في هذا المبحث إلى مفاهيم حول التصدير و أهميته و أهدافه ، وكذا مراحل و سياسة التصدير .

المطلب الأول: مفهوم التصدير

للتصدير عدة مفاهيم من بينها:⁽¹⁸⁾

- هو القيام بعملية تجارية لبيع سلع معينة من مراكز إنتاجها المحلية إلى مراكز تسويقها بالخارج.
- كما عرفه الاقتصادي الفرنسي "G SMOIL" على أنه تصريف لمنتجات المؤسسة في الأسواق الخارجية قصد تحقيق الربح.

- أما حسب المحاسبة الوطنية، فالتصدير هو تلك العملية التي ترمي إلى تحويل و بصفة نهائية السلع و الخدمات من المقيمين إلى غير المقيمين.

- كما يعرف التصدير على المستوى الوطني على أنه تصريف الفائض الإنتاجي الذي حققته دولة ما إلى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج الوطني.

- أما على المستوى الدولي فهو وسيلة اقتحام للأسواق الخارجية وتحقيق الرفاهية و التحكم في تقنياته بما يؤدي إلى توطيد العلاقات الاقتصادية الدولية . مما سبق يتضح لنا جليا أن التصدير مقياس يعكس مستوى و مكانة المؤسسة في الأسواق الخارجية، و هو وسيلة من وسائل مواجهة المنافسة الدولية و هذا على مستوى المؤسسة الاقتصادية.

- إن اختيار الطريقة الجيدة أو المنافسة للدخول في سوق التصدير تعتبر من أهم القرارات المتخذة على مستوى المؤسسة بالأخذ بعين الاعتبار ظروف الأسواق المحلية و الخارجية وفي هذا الصدد سنذكر نوعين من التصدير :

1- التصدير المباشر: حيث يقوم المنتج بالتصدير إلى الأسواق الأجنبية و هنا تقوم المؤسسة بالتفاوض بشكل مباشر مع المتعاملين الاقتصاديين، و لهذا النوع مزايا و عيوب ملخصة كالتالي:

المزايا :

-المراقبة المباشرة لعملية التصدير .

-تحقيق أفضل هامش من الأرباح لان المؤسسة لا تقسم أرباحها مع الوسطاء .

-ربط العلاقة الحسنة مع الزبائن .

العيوب:

-تعرض المصدر إلى عدة مخاطر .

2-التصدير غير المباشر : وهنا يقوم المصدر باللجوء إلى الوسطاء للقيام بعملية التصدير و هذه الطريقة غالبا ما تكون شائعة بين الشركات حديثة العهد بالتصدير إلى الأسواق الخارجية لأنها تتضمن أقل مخاطرة و للتصدير الغير المباشر مزايا و عيوب هي كالتالي :

المزايا:

-أن يركز كل المجهودات على النتائج دون النظر إلى الأشكال التقنية و الشرعية للتصدير .

18 بلقاسمي حمزة "ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات"، مذكرة تخرج نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية جامعة الجلفة دفعة

-تحسين الخبرة العلمية في المؤسسة المصدرة.

العيوب:

-الخوف من ضعف و مراقبة المنتج .

-الأهداف الشخصية لبعض الوسطاء لا تتوافق مع أهداف المنتج

المطلب الثاني: أهداف التصدير و أهميته

أهم هدف من وضع سياسة تصديرية خارج المحروقات في الجزائر هو فتح المجال أمام مختلف السلع و الخدمات التي تتمتع بها الدولة، بهذا يعتبر التصدير ضرورة حيوية واضحة للغاية لذلك نجد فيه عدة فوائد يمكن حصرها فيما يلي:

-هو المنفذ الرئيسي و الأساسي للخروج من المجال التجاري المحلي المحدود و ما يرتبط به من اعتبارات اقتصادية و نقدية قد تحد من اتساعه بعض الشيء إلى آفاق عالمية أوسع تتنوع فيها السلع و الأسواق و العملاء و المعاملات التجارية.

-زيادة خروج منتجاتها إلى الأسواق الخارجية بأفضل الأسعار و أنسب الشروط و الاستفادة من الظروف الاقتصادية العالمية و المنافسة الدولية الشديدة في الأسواق الخارجية.

-تدعيم سمعتها التجارية في الأسواق الخارجية.

-تحقيق الأرباح ويمكن أن تكون موردا هاما و حيويا من موارد العملات الصعبة و اكتساب الخبرة.

أما من حيث أهمية التصدير إذ يلعب دورا هاما في الاقتصاد من خلال تدخله في النمو الاقتصادي و الدخل القومي و زيادة الإيرادات الخارجية تتجلى أهمية التصدير فيما يلي: (19)

-إن التصدير هو المصدر الرئيسي لنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة و تخفيض العجز في ميزان المدفوعات من جهة أخرى.

-يمنح التصدير وسيلة لتصريف الفائض من إنتاج المؤسسة في الأسواق الخارجية خاصة، فهو وسيلة لمواجهة المنافسين خاصة في فترة زمنية تتميز بخاصية التطور و الازدهار.

-عملية الطلب على منتجات المؤسسة، مما يمكن أن يتحول الطلب على منتجات المؤسسة إلى طلب عالمي ناتج عن صدفة من الصدفة أو تقديرات سابقة، فينتج عن ذلك مثلا، قيام بعض المتعاملين الأجانب بزيارة معرض من المعارض، و اطلاعهم على منتجات المؤسسة، و قيامها بعملية التصدير.

المطلب الثالث: مراحل و سياسة التصدير

يقوم التصدير على تحويل جزء من ثروات البلد إلى خارج حدوده سعيا وراء ذلك زيادة الإيرادات الخارجية، و بالتالي دفع عجلة الاقتصاد من جهة و توفير الحاجات الضرورية من جهة أخرى.

1-مراحل التصدير:

19 -زغاد مرزاق و آخرون، "ترقية الصادرات خارج المحروقات"، مرجع سابق، ص10.

تمر عملية التصدير بثلاث مراحل هي:

(1) مرحلة تحديد منتجات التصدير ذات الكفاءة العالية: وفيها يتم اختيار منتجات من برنامج إنتاجي قائم فعلا و أيضا إنتاج منتجات جديدة بهدف التصدير.

(2) مرحلة إقامة و تنظيم أنشطة التصدير: بحيث تستفيد من البنية الأساسية و ذلك يعني تنظيم قطاع التصدير و الوحدات الإنتاجية للتصدير من ناحية العمالة و الإدارة و أدوات الإنتاج، وأيضا الاستفادة من الإمكانيات و التسهيلات المتاحة خارج الوحدة الإنتاجية مثل شبكة النقل و المواصلات و الاتصالات.

(3) تنفيذ عملية التصدير: وذلك يشمل عملية الإنتاج الحالية و السابقة و اللاحقة.

هذه المراحل الثلاثة يختلف مداها و أحيانا تتداخل فيما بينها طبقا للظروف الخارجية و الداخلية المتعلقة بمنشآت التصدير، و المشكلات التي واجهها، وأيضا الأهداف العامة للوحدات الإنتاجية المتجهة للتصدير.

2-السياسات المتبعة في التصدير :

على المصدر أن يختار سياسة يعمل بها و هذا حسب طبيعة السلعة المصدرة أو الدولة التي يتم التصدير إليها، إذ أن هذه السياسة تختلف من بلد لآخر، و هذا للصعوبات الموجودة في بلد ما أو قد تكون تسهيلات في بلد آخر.

يمكن تلخيص سياسات التصدير كما يلي:

1-سياسة الصفقات:

تعتمد الكثير من الشركات في تصريف منتجاتها للخارج، إلى عقد الصفقات مع مستوردين أجانب و ذلك في القيام بزيارات متقطعة للأسواق المحتملة و إجراء مقابلات و كذا عدة صفقات مع معاملات تجارية متبادلة، تتسم هذه السياسة بالخصائص التالية:

-عدم تكرار الشراء بمعنى أن المصدر يركز اهتمامه في الصفقة ذاتها محاولا الحصول على أفضل الشروط الممكنة و الهدف من ذلك التخلص من المنتجات.

-لا تتوفر للمصدر معلومات و بيانات عن المنتجات المصدرة أو عن رد الفعل الذي أحدثه في المستهلكين أو في منافذ التوزيع، هذا راجع للتركيز على كل صفقة.

-كثيرا ما يلجأ المنتج إلى إتباع هذه السياسة في حالات الضيق و تراكم المخزون وفي حالات الإنتاج الفائض نتيجة النقص في الطلب المحلي.

-تستخدم هذه السياسة عادة في الشركات التي ليست لها خبرة كبيرة بالأسواق الخارجية أو التي تعتمد على السوق المحلية أساسا.

-فقد المنتج المصدر سيطرته على المنتجات المصدرة تماما بعد إبرام و تنفيذ الصفقة و هذا بعد شحن هذه السلع إلى المستورد يفقد المصدر صلته بها و يصبح ذلك حر في التصرف.

2-سياسة الوكلاء:

يأخذ في هذه الطريقة المصدرين اللذين ينتجون منتجات تتبع بطابع الاستمرار و الاستقرار والتي اكتسبت بمرور الزمن شهرة معقولة في بعض الأسواق الأجنبية كما أن الشركات تعتمد على اختيار وكلاء مستوردين يقومون بتصريف منتجاتها في هذه الأسواق و تتسم هذه السياسة بالسماة التالية:

-وجود درجة معقولة من الاستمرار و التكرار في أوامر الشراء بغرض بقاء العوامل الأخرى على ما هي عليه بما فيها المنافسة السعرية، الجودة، النوعية.....الخ.

-سيطرة الوكيل على جميع سياسات التسويق سيطرة كاملة كسياسة التسعير و الترويج و هذا راجع لعدم وجود رقابة فعالة من جانب الشركة المصدرة على وكيلاتها بالخارج.

-يفقد المصدر صلته بمنتجاته بعد شحنها للوكيل و ينتج عن ذلك عدم المعرفة بالاستعمالات النهائية لهذه المنتجات.

-يتولى الوكيل الإعلان و الدعاية و الترويج، و كل الطرق اللازمة لتصريف المنتجات للمستخدم النهائي لها.

3-سياسة البيع بأقل من التكلفة:

يقصد بسياسة البيع أقل من التكلفة الحصول على عملات أجنبية بأي طريقة، وغالبا ما تتم هذه العملية بشروط ليست تماما لصالح المنتج المصدر.

بمعنى آخر عند تصدير منتجات جديدة و غير معروفة للمستهلك الأجنبي في الأسواق الخارجية فإنه يتم تصديرها بأسعار تقل من أسعار تكلفتها لفترة زمنية محددة أو بصفة مستمرة تبعا لظروف كل دولة أو كل منتج.

ويمكن تعويض الخسارة من خلال الوسائل التالية:

-زيادة أسعار السلع التي يتم تصريفها محليا مما يضمن تعويض الخسارة الناتجة عن التصدير(مثلا قيام شركة بتصدير مجموعة من السيارات بأسعار أقل من تكلفتها و من أجل تعويض الخسارة قامت برفع من أسعار قطع الغيار المخصصة لهذه السيارات وبيعها محليا).

4-سياسة فتح المكاتب الخارجية:

يستدعي الجهد المتخصص توظيف مهارات متخصصة، وذلك في أن تفتح الشركة مكاتب خارجية أي في الأسواق المستهدفة أين تقوم بالإسهام في جهود ترويج منتجاتها و كذا مراقبة التغيرات و التطورات التي تطرأ على هذه الأسواق و تتسم هذه السياسة بالخصائص التالية:

-اقتراح سياسة للترويج و تنفيذها، يضمن تعريف أكبر و تصريف المنتجات إلى الأسواق الخارجية.

-متابعة الطلب على السلع الجديدة في الأسواق الخارجية.

-متابعة المنتجات لضمان عدم فقد السلع بالأسواق الأجنبية و كذا لمعرفة استعمالاتها النهائية.

-ضمان وكلاء المكتب و ذلك باقتصاره على تسويق الصادرات دون الاتجاه إلى تصريف السلع المنافسة كما يفعله بعض الوكلاء التجاريين.

-دراسة السوق و تقدير حجم الصادرات و تسعيرها بعد دراسة السلعة المنافسة و مواصفاتها.

5-سياسة المبادلات:

ليس من السهل وضع تعريف خاص بالمبادلات الدولية، غير أنها لا تقل أهمية عن مفهوم التبادل البسيط للبضائع فهو يختلف عن مفهوم المقايضة.

فالمبادلات اذن هو نظام يفوق على تصدير سلعة معينة أو أكثر مع تخصيص قيمتها من العملات و ذلك من أجل تسديد قيمة الواردات التي تحتاج إليها الأسواق المحلية، كما انه يتضمن في الحقيقة انتقال الخدمات و انتشار المعلومات و الموارد البشرية.

هذه العناصر أصبحت تميل إلى التفوق خلال السنوات الأخيرة، لذلك تشتت في عمليات المبادلات أن يكون المستورد للسلعة هو نفسه. تنقسم هذه السياسة إلى قسمين:

أ. **المبادلات المقيدة:** والتي يقوم بها من يرخص له فقط بذلك و تحدد في كل مرة قيمة العملية و

نوع السلعة المستوردة.

ب. **المبادلات المطلقة:** يقوم بها المصدر في حدود الشروط المعلقة من الجانب المحدد له كتحديد

مسبق لأنواع الصادرات و الواردات

المبحث الثاني : الإجراءات المتخذة من طرف الدولة لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

في إطار استراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات قامت الدولة باتخاذ سلسلة من الإجراءات التحفيزية لترقية هذه الأخيرة.

المطلب الأول: الإجراءات القانونية

من بين الإجراءات التي قامت بها الدولة للمساهمة في ترقية الصادرات خارج المحروقات ما يلي:

1-تحرير عقد التصدير : عدا بعض الاستثناءات التي كان الغرض منها حماية تراثنا، قيمنا، وتاريخنا فإن عملية التصدير حرة في الجزائر و لا تخضع لأية رخصة أو تصريح مسبق، وهذا التحرير لعقد التصدير يترجم خصوصا في:(20)

-عملية ترقيم مبسطة للمصدرين في السجل التجاري وذلك مع إدخال ثلاث قوانين العهد تتعلق بالنشاطات المكملة للتسهيلات:

✓ 411.101 لتصدير المنتجات الزراعية الغذائية.

✓ 411.102 لتصدير المنتجات الصناعية و المصنعة خارج المحروقات.

✓ 411.103 لتصدير المنتجات خارج المحروقات، غير المعينة في جهة أخرى، مثل النباتات، منتجات الزهارة، الحيوانات....إلخ

2- إجبارية التوطين البنكي و ترحيل منتج التصدير إلى الوطن بالعملة الصعبة⁽²¹⁾: تخضع عمليات التصدير إلى توطين إجباري لدى بنك وسيط معتمد و مستقر بالجزائر وذلك طبقا لأحكام قانون البنك الجزائري رقم 13-19 المؤرخ في 14 أوت 1991 المتعلق بالتوطين البنكي و التسوية المالية لصادرات خارج المحروقات و قانون رقم 07-95 المؤرخ في 23 ديسمبر 1995 و المتعلق بمراقبة الصرف. -عند بيع منتج في الخارج، يتحصل المصدر على 100% من المبلغ المحدد في العقد إن تسجيل مداخل التصدير محدد في تعليمة بنك الجزائر رقم 05/11 المؤرخة في 19 أكتوبر 2011 المعدلة لإجراءات التعليمة رقم 94/22 المؤرخة في 12 أبريل 1994. توزيع ناتج التصدير محدد كما يلي:⁽²²⁾

50% بالدينار الجزائري، يوضع على "حساب الدينار للمصدر"
50% بالعملة الصعبة، منها:

-40% من العملة الصعبة توضع على "حساب العملة الصعبة للمصدر"، التي يمكن استعمالها بحرية حسب الطلب و تحت مسؤوليتها في إطار ترقية صادراتها.
-60% توضع على حساب العملة الصعبة للشخص المعنوي.

تحديد آجال ترحيل عائدات الصادرات من 120 يوم إلى 180 يوم من تاريخ إرسال البضاعة حسب تعليمة بنك الجزائر رقم 11-065 المؤرخة في أكتوبر 2011 من الجريدة الرسمية رقم 08 الصادرة في 15 فيفري 2012.⁽²³⁾

المطلب الثاني: الإجراءات المالية و الجبائية

1. الإجراءات المالية:

في إطار سياسة تشجيع الصادرات خارج المحروقات تم اتخاذ تدابير مالية منها:

²¹ تعليمة البنك الوطني الجزائري رقم 07-2002 المؤرخة في 26 ديسمبر 2002 ، المعدل لأحكام التعليمة 22-94 المؤرخة في 21 أبريل 1994 ، المعدل و المحددة بالنسبة المئوية لحصيلة الصادرات خارج المحروقات و المواد المنتجة لها حق تسجيل الأشخاص المعنويين في حسابات العملة الصعبة.

²² دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 85.

²³ -Règlement de la banque d'Algérie numéro 11-065 du octobre JO N 08 du 15 février 2012 .

1.1 إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات "FSPE" (24)

يقدم الصندوق الخاص لترقية الصادرات دعماً مالياً للمصدرين في عمليات الترقية و الترويج لمنتجاتهم عبر الأسواق الخارجية، وذلك في المجالات التالية:

*المشاركة في الصالونات، المعارض و الصالونات المختصة في الخارج، وكذا مشاركة الشركات في المنتديات التقنية الدولية مع بدء التكفل بالمصاريف 80% بالنسبة للمشاركة الجماعية في المعارض و الصالونات المسجلة في البرنامج السنوي الرسمي.

50% بالنسبة للمشاركة الفردية في التظاهرات الاقتصادية في الخارج.

100% بالنسبة للمشاركة ذات طابع خاص، بناء على قرار سياسي، أو على إثر إنشاء مكتب وحيد.

*تغطي نسبة من الصادرات المتعلقة بالعبور و مصاريف الشحن و التفريغ و مصاريف النقل الداخلي و الدولي محددة ب:

-نسبة 25% لكل المنتجات وكل الاتجاهات.

-استثناء التمور التي تستفيد من دعم 80% لجميع الاتجاهات مع منح علاوة التثمين تقوم ب5دج لكلغ و أقل، باستثناء عراجين التمور.

-50% من تكاليف النقل الدولي للمنتجات سريعة التلف.

-تستثني من عملية الدعم هذه بالنسبة للنقل، النفايات، مواد الاسترجاع وكذا الجلود الخام، الجاهزة أو نصف جاهزة.

يحدد آجال إيداع الملفات من أجل تعويض تكاليف النقل عند التصدير، ب180 يوماً بعد القيام بعملية التصدير ووثائق التصدير هي التي تثبت ذلك.

* تطبيق برامج التكوين في المهن المتعلقة بالتصدير:

-80% من تكاليف تطبيق برامج التكوين المتخصصة في تقنيات التصدير.

ويجدر الإشارة هنا أن هناك عدة برامج دعم قام بوضعها الصندوق الخاص لترقية الصادرات بقرار وزاري مشترك إلا أنه لم يتم تزويد كميات و شروط الاعتماد من هذه الإعانات لاسيما أن تحديد المعايير التقنية لمختلف هذه الإعانات يتطلب دقة في مجالات و تخصصات كثيرة، وتتمثل هذه البرامج فيما يلي:

*إنشاء العلامات التجارية، وحماية المنتجات المخصصة للتصدير في الخارج، ومكافآت الأبحاث الجامعية التي ساهمت في تحسين أو استحداث منتجات موجهة للتصدير:

-50% من تكاليف إنشاء العلامات التجارية.

-100% من تكاليف منح المكافآت للأبحاث الجامعية التي ساهمت في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

- 10% من تكاليف حماية المنتجات المخصصة للتصدير في الخارج.
- * الأعباء المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية، بإعلام المصدرين و المرتبطة بدراسة تحسين نوعية المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير:
- 50% من الأعباء المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية للبحث عن منافذ للمنتجات الجزائرية.
- 25% من الأعباء المرتبطة بالدراسات المخصصة لتحسين النوعية و تكييف المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير.
- * إعداد تشخيص التصدير و إنشاء خلايا تصدير داخلية²⁵:
- 50% من تكاليف إعداد تشخيص التصدير.
- 50% من تكاليف إنشاء خلايا التصدير داخلية.
- * تكاليف الاستكشاف في الأسواق الخارجية المدعمة من طرف المصدرين، وكذا الإعانة المخصصة للمركز الأولي للوحدات التجارية في الأسواق الخارجية:
- 50% من الأعباء المرتبطة بالاستكشاف في أسواق التصدير الخارجية.
- 10% من مستحقات التمركز الأولي للوحدات التجارية، بعنوان حضور تجاري فردي على مستوى الأسواق الأجنبية.
- 25% من تكاليف إنشاء أولي لمجمع من الشركات بعنوان حضور تجاري جماعي على مستوى الأسواق الأجنبية.
- * طبع و نشر الدعائم الإعلامية لترقية المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير، واستعمال التقنيات الحديثة للإعلام و الاتصال:
- 50% من تكاليف طبع و نشر الدعائم الإعلامية لترقية المنتجات و الخدمات الموجهة للتصدير.
- 50% من التكاليف المرتبطة باستعمال التقنيات الحديثة للإعلام و الاتصال.
- 2.1** بموجب القانون 10/90 المتعلق بالنقد و القرض، تم فتح آفاق واسعة أمام استقلالية البنوك، ورفع القيود الاحتكارية للدولة في مجال التعامل بالعملة الصعبة، وتطبيقا لهذا القانون أصدرت وزارة المالية التعليمية رقم 33 والمتضمنة "إمكانية فتح حسابات قابلة للتحويل بالعملة الصعبة لصالح المصدرين"، بالإضافة إلى التعليم 04-42 الصادرة عن بنك الجزائر المتعلقة "بتحويل عائدات عملية التصدير إلى الداخل ووضعها تحت تصرف المصدر، وتسجيلها في حسابه بالعملة الصعبة.
- 2. الإجراءت الجبائية**
- اتخذت السلطات العمومية جملة من الإجراءت الجبائية المحفزة، والتي تتعلق بإعفاء عملية التصدير من بعض الرسوم الجبائية هي: (26)

1.2 الإعفاء من الرسم على النشاط المهني "TAP"

لا يدخل ضمن رقم الأعمال المستخدم كقاعدة في حساب الرسم على النشاط المهني مبلغ عمليات البيع، النقل أو التسويق المتعلقة بالأشياء أو السلع الموجهة مباشرة للتصدير.

2.2 الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة "TVA"

- جاء في المادة 13 من قانون الضرائب على رقم الأعمال بأن الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة تخص عمليات البيع التي تتعلق بالسلع المصدرة.

- كما جاء في المادة 42-2 و 50 من نفس القانون أنه بإمكان المصدرين الاستفادة من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة لشراء أو استيراد السلع المنجزة من طرف مصدر والموجهة سواء للتصدير أو إعادة التصدير على حالها، أو لإدماجها في فبركة، تشكيلة، تعليب أو تغليف المنتوجات الموجهة للتصدير و كذا الخدمات المرتبطة مباشرة بعملية التصدير.

- جاء في المادة 42 و 50 من نفس القانون يمكن ارجاع الرسم على القيمة المضافة على عمليات تصدير السلع، الأعمال و الخدمات أو تسليم المنتوجات، بالنسبة لكل المنتوجات و الخدمات المعنية بالإعفاء عند الشراء.

3.2 الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات

الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات و إلغاء شرط استثمار أرباحها أو مداخيلها بالنسبة لعمليات البيع و الخدمات الموجهة للتصدير (المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة و الضرائب المماثلة، معدل و متمم بالمادة 10 من قانون المالية لسنة 2011).

هذه الإعفاءات المتوقعة تمنح حسب نسبة رقم الأعمال المحققة بالعملة الصعبة. الاستفادة من هذه الأحكام تخضع لتقديم وثيقة للمصالح الضريبية المختصة من طرف الشركات، تثبت تحويل المداخيل بالعملة الصعبة لبنك موطن الجزائر.

عمليات النقل البري، البحري، الجوي، إعادة التأمين و البنوك ليست معنية بالإعفاء المذكور أعلاه.

المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية و النقل

1. الإجراءات الجمركية:

بهدف تشجيع وترقية الصادرات خارج المحروقات قامت الجمارك في اتخاذ إجراءات تسهيلية و تبسيطية ضرورية منها: (27)

أ- نظام القبول المؤقت:

26 دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص 99، 100.

يسمح هذا النظام باستيراد المواد وبعض البضائع التي تحول أو يعاد تصنيعها من أجل إعادة تصديرها مرة أخرى حيث تعلق الضرائب و الرسوم، وتعفى من الإجراءات الخاصة بمراقبة التجارة الخارجية، وهذا إما بعد تحويل هذه البضائع و بعد استخدامها على حالها في وضع القبول، كما أن البضائع المعدة للترتيب في نظام القبول المؤقت تكون موضوع التصريح المفصل والذي يتضمن وصف البضائع وغيرها من البيانات الضرورية وكذا التعهد المكفول للمصرح لدى الجمارك بموجب احترام القواعد المطبقة في هذا الصدد.

ب- نظام إعادة التموين بالإعفاء:

من خلالها يسمح للمصدر من استيراد المواد الأولية، وكل وسائل الإنتاج التي يحتاجها قصد تصنيعها مقابل دفع الحقوق و الرسوم الجمركية، وعند تصدير هذه المنتجات يمكن أن يستورد من جديد نفس المواد المستوردة سابقا، وبنفس الكمية مستقيدا من كل الإعفاءات من الحقوق الجمركية. هذه العملية تشجع المستورد على الإنتاج من أجل التصدير مما يؤدي إلى زيادة هذا الأخير.

ج- نظام التصدير المؤقت:

حيث يسمح هذا النظام بخروج المنتج المحلي من الإقليم الجزائري إلى الخارج وذلك بإجراء بعض التحويلات أو تقديم خدمة من أجل العرض أثناء المعارض و التظاهرات كما يمكن للمنتج المصدر مؤقتا أن يعاد تصديره بصفة نهائية من خلال المكان الموجود فيه أثناء العملية وهذا في إطار القوانين والتشريعات المعمول بها وإعادة استيرادها وهذا بإعفاء كلي أو جزئي من حقوق الاستيراد الجمركي.

د- الوكيل المعتمد لدى الجمارك:

طبقا للمادة 01 و 02 و 03 من المرسوم التنفيذي رقم 12-93 المؤرخ في 01 مارس 2012 الذي يحدد شروط وكيفيات الاستفادة من صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد لدى الجمارك، تمنح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد لكل اقتصادي:⁽²⁸⁾

-مقيم في الجزائر، شخص طبيعي أو معنوي، يمارس نشاطات الاستيراد و التصدير و يتدخل في إنتاج السلع و الخدمات.

-لم تسجل ضده سوابق خلال الثلاث سنوات الأخيرة المنقضية و لا ضد ممثليه القانونيين أو إطاراته المسيرة أو شركائه الرئيسيين، مع إدارات الجمارك و الضرائب و التجارة والعمل و الضمان الاجتماعي و باقي الهيئات المعنية بتأطير التجارة الخارجية.

-لا يكون في حالة الإفلاس أو التصفية أو التوقف عن النشاط أو التسوية القضائية أو الصلح.

-تمتع بالملاءة المالية خلال الثلاث سنوات الأخيرة.

يستفيد المتعاملون الاقتصاديون المعتمدون من تسهيلات في إطار الجمركة و لاسيما:

-التسهيل فيما يخص الاستفادة من الإجراءات الجمركية المبسطة.

-التقليل من عدد عمليات المراقبة المادية و الوثائقية.

-الأولوية في معالجة البضائع عند المراقبة.

-توجيه البضائع حسب الحالة نحو رواق الجمركة دون المراقبة الفورية أو نحو رواق مراقبة الوثائق المنصوص عليها في قانون الجمارك.

-الجمركة عن بعد و الفحص لدى المتعامل.

د-التصدير في إطار تبادل المنتجات:

تتمثل هذه العملية في التصدير دون دفع الثمن، مقابل استيراد منتج أجنبي، تقوم هذه العملية في إطار الاتفاقيات الثنائية بين الجزائر و بلد أجنبي، حيث أن عملية التبادل لمنتجات مسموحة لنفس المؤسسة الواحدة من استيراد لمواد الأولية، مواد نصف مصنعة، والمعدات لاحتياجاتها الخاصة، وبالمقابل عمليات لهذه المنتجات باستثناء بعض المنتجات منها "تمر دقلة نور"، معدن الحديد الخام، منتجات بترو كيمياوية.

هـ-المخازن و محلات التخزين المؤقت عند التصدير في نقاط الخروج من التراب الوطني:

من احدى التغييرات الجارية في قانون الجمارك، تأسيس محلات التخزين و مساحات لتخزين مؤقتة، عند التصدير أو لإعادة التصدير حيث تسمح هذه المخازن لمصدرين بوضع سلعهم داخل محلات خاصة في الميناء، المطار، محطات السكك الحديدية، أو المراكز الحدودية في انتظار الشحن و ترحيلها إلى وجهتها بالخارج.

بالإضافة للإجراءات السابقة نشير إلى وجود مشروع إجراء جديد و المتمثل في:⁽²⁹⁾

البيع بالإيداع هو عبارة عن مشروع بين وزارة التجارة و الجمارك و الجهات المختصة الذي هو قيد الدراسة، يقوم على تصدير السلع إلى المخازن بالخارج بانتظار عملية البيع (بيع آجل)، وعند بيع البضاعة يرسل إلى المصدر عائدات التصدير بعد اقتطاع صاحب المخزن مصاريف وهامش الربح، يجب أن يكون هناك تأمين فعال عند التصدير.

2. إجراءات النقل:

بهدف ايصال المنتج المحلي الى الاسواق الخارجية بأقل تكلفة و بأسعار تنافسية ، قامت الدولة بإدخال تعديلات على قطاع النقل

ولان معظم تنقلات السلع نحو البلدان الاجنبية لا تتم الا عن طريق البحر وهذا نظر للانخفاض النسبي لتكاليف النقل و الشحن الدولي نجد ان وزارة النقل اتخذت مجموعة من اجراءات نذكر منها:⁽³⁰⁾

-تشجيع المصدر بإعطائهم الاولوية فيما يخص السرعة.

-تسهيل الوضع في المخازن وكذا الشحن في الموانئ.

²⁹ مقابلة شخصية مع احد عمال وزارة التجارة.

³⁰ حامد محمد بن الطيب مراد " دراسة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات " مذكرة تخرج شهادة ماستر جامعة الجزائر دفعة 2012/2013 ص25.

- تخفيض بنسبة 50% للمنتجات المعبأة في حاويات وكذا المنتجات الفلاحية اما فيما يخص المواد المنجمة و البقايا المعدنية فتتخفف بنسبة 20%
- تقليل مصاريف الحمولة و الارساء للحمولات الموجهة للتصدير وفق لحجم الطرود و العمليات
- فتح مكتب اتصال مؤقت للمؤسسة المينائية و تزويد بخط هاتفي (35-35-42-021) لاعلام المصدرين و تسهيل عمليات ارسال السلع للمصدرين
- كما قام الصندوق الخاص لترقية الصادرات بتقديم اعانات فيما يخص تكاليف النقل وهي كالتالي:⁽³¹⁾
 - تكاليف النقل الدولي التي تم التطرق إليها سابقا
 - يتم احتساب تكاليف النقل الوطني البري ابتداء من مسافة اكبر من 150 كلم على شرط أن تكون الشاحنة محملة ب01 طن فما فوق (5 دج/كلم/طن)

المبحث الثالث: الهياكل المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

إضافة إلى الإجراءات المتخذة من طرف الدولة في مجال الترقية و الموجهة لتخفيف الأعباء على المصدرين، قامت الدولة بتشجيع القطاع العام و الخاص على حد سواء من خلال توفير الإطار القانوني، وهذا بإنشاء هياكل وطنية بهدف مساعدة المصدرين الجزائريين على القيام بكل الخطوات اللازمة للتصدير، ومن ثم تنمية و تطوير الصادرات خارج المحروقات و كذا البحث عن الأسواق الخارجية. وبذلك قسمنا المبحث إلى ثلاثة مطالب رئيسية. سننترق في المطلب الأول إلى الهياكل التنظيمية، أما المطلب الثاني نخصه للحديث عن الهياكل المستحدثة، و المطلب الثالث سنعرض فيه المساعدة، وكل ذلك في مجال ترقية الصادرات خارج المحروقات.

المطلب الأول: الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات خارج المحروقات

1. وزارة التجارة:⁽³²⁾

هي واحدة من أهم الدوائر الحكومية التي عرفت عدة تغييرات في صلاحياتها، ويحكمها الان مرسوم تنفيذي رقم 207/94 المؤرخ في 16/07/1994 الذي بموجبه يتولى وزير التجارة المهام التالية الموكلة إليه:

- ينشط ويحفز من خلال الهياكل المناسبة بالاتصال مع الدوائر الحكومية و الهيئات المعنية بالأعمال التجارية الثنائية و المتعددة الأطراف.
- تشجيع الصادرات و توظيف الإنتاج المحلي مع السلع و الخدمات في الأسواق الخارجية.
- اعداد واقتراح استراتيجيات لترقية الصادرات خارج المحروقات.

³¹ -وثيقة داخلية لوزارة التجارة بعنوان "fonds spécial pour la promotion des exportations".

³² -الجريدة الرسمية رقم 85 الصادرة في 22 ديسمبر 2002 ، ص11.

-المساهمة في إعداد الاتفاقيات التجارية، و التفاوض بشأنها مع الهيئات المعنية، ويتولى متابعتها و تنفيذها.

وقد أنشئ إضافة إلى ذلك على مستوى الوزارة لجنة دائمة مكلفة بترقية الصادرات خارج المحروقات ومتابعتها بموجب القرار رقم 20 المؤرخ في 31/06/1996، مهمتها رفع تقرير شهري إلى رئيس الحكومة مع اتخاذ القرارات التي من شأنها ترقية الصادرات خارج المحروقات و تطويرها.

2. الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة "CACI":

انشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 03/03/1996 وهي مؤسسة ذات طابع صناعي و تجاري في الشخصية المعنوية، و الاستقلالية المالية و موضوعة تحت وصاية وزارة التجارة، وهي تقوم على وجه الاساس بمهمة التمثيل و الاستثمار و الادارة و التوسيع الاقتصادي في مستوى الدوائر الاقليمية³³

تتمثل مهام الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة فيما يلي:

-تزويد السلطات العمومية بمبادرة منها أو بناء على طلب هذه السلطات، بالآراء و المقترحات و التوصيات في المسائل و الانشغالات التي تخص بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على الصعيد الوطني قطاعات التجارة و الصناعة و الخدمات.

-تنظم التشاور بين منخرطيها و تجمع آراءهم في النصوص التي تفرضها عليها الإدارة قصد دراستها و إبداء رأيها بشأنها.

-تلخص الآراء و التوصيات و الاقتراحات التي تعتمدها غرفة التجارة و الصناعة و تلائم برامجها ووسائلها.

-تنجز كل أعمال المصلحة المشتركة في غرفة التجارة و الصناعة و تحفزها على القيام بالمبادرات.

-تتولى تمثيل أعضائها لدى السلطات العمومية و تعيين ممثلين لدى هيئة التشاور و الاستشارة الوطنية.

-تقوم بكل عمل يرمي إلى ترقية مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني و تنميتها و توسيعها لاسيما في مجال الأسواق الخارجية.

وتكلف الغرفة بهذه الصفة على الخصوص بما يأتي:

-تقوم بدراسة الوضعية الاقتصادية للبلاد و التفكير فيها و تطويرها و تقدم آرائها إلى السلطات العمومية بخصوص وسائل تنمية النشاط الاقتصادي الوطني و ترقيتها.

-تصدر كل وثيقة أو شهادة أو استمارة يقدمها أو يطلبها الأعوان الاقتصاديون لاستعمالها أساسا خارج البلاد و توشرها و تصدق عليها.

-يحدد الوزير المكلف بالتجارة بقرار قائم هذه الوثائق و الشهادات و الاستثمارات.

³³ الجريدة الرسمية رقم 16 الصادرة في 1996 ، ص 20.

-تنظم أو تشارك في تنظيم جميع اللقاءات و التظاهرات الاقتصادية داخل الجزائر و خارجها لاسيما المعارض و الندوات و المناظرات و الأيام الدراسية و المهام التجارية التي يكون غرضها ترقية النشاطات الاقتصادية الوطنية و المبادلات التجارية مع الخارج و تتميتها.

-تنجز كل الأعمال و الدراسات التي تساعد على ترقية المنتجات و الخدمات الوطنية في الأسواق الخارجية. و تقترح أي تدابير ترمي إلى تسهيل عمليات تصدير المنتجات و الخدمات الوطنية و ترفيتها.

-تقيم علاقات التعاون و التبادل و تبرم اتفاقات مع الهيئات الأجنبية المماثلة.

-تنضم إلى الهيئات الجهوية أو الدولية التي لها نفس الطبيعة أو تسعى لتحقيق نفس الأهداف.

-تشكيل باعتبارها تمثل الجزائر غرضا مختلفة للتجارة مع نظيرتها الأجنبية.

-تشارك في التظاهرات و الأعمال التي تبادرها الهيئات التمثيلية التي تسعى إلى تحقيق نفس الأهداف.

-تقوم بنشاطات التعليم و التكوين و تحسين المستوى و تجديد المعلومات لصالح المؤسسات.

و يمكن للغرفة أن تقوم زيادة على ذلك بما يأتي:

-تمثل الجزائر في المعارض و التظاهرات الاقتصادية الرسمية التي تنظم في الخارج.

-تبدي رأيها في الاتفاقيات و الاتفاقات التجارية التي تربط الجزائر ببلدان أجنبية.

-يصرح بأنها صاحبة امتياز المرافق العمومية.

في هذه الحالة يعتمد الامتياز على أساس دفتر شروط يعد حسب الأصول الشكلية القانونية المطلوبة:

-تؤسس مؤسسات تجارية و صناعية و خدماتية أو تديرها أو تسييرها كمدارس التكوين و تحسين المستوى و مؤسسات ترقية الشركات و مساعدتها و مؤسسات دعم أنشطتها و هياكل تجارية و صناعية أساسية، لاسيما المخازن العامة و المناطق الصناعية عندما تكون هذه المؤسسات ذات طابع وطني أو عندما يغطي المجال الجغرافي لتطبيق اختصاصها للدائرة الإقليمية لأكثر من غرفة واحدة للتجارة و الصناعة.

3. الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير "SAFEX"

تعود نشأتها الى 1971 حيث كانت تعرف "بالمكتب الدولي للأسواق الدولية و التصدير" المحدث بالأمر رقم 16/17 المؤرخ في 5 اوت 1971 يحمل في سنة 1987 اسم "الديوان الوطني للأسواق و التصدير «ONEFEX» والذي أنشئ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 63/87 المؤرخ في 03 مارس 1987 وفي 1990/12/24 وبعد مداوات الجمعية العامة تم تقرير تغيير الاسم الى "الشركة الجزائرية للمعارض و التصدير" والتي هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي و تجاري تتمتع بالاستقلال المالي و الشخصية المعنوية موضوعة تحت رقابة ووصاية وزارة التجارة تشمل مهام SAFEX عدة مجالات³⁴ فهي

تقوم بالمهام المتعلقة بتنمية المبادلات التجارية وكذا رفع نسبتها خلال ترشيد الواردات وترقية الصادرات
ففي مجال تنمية المبادلات

- تتكفل بمتابعة عمليات المقاصة و المساعدة التقنية للمتعاملين الوطنيين في مجال التصدير
- تنظيم الندوات الاجتماعات و الملتقيات والايام الدراسية بهدف جمع المعلومات الخبرات و التجارب في توجيه الواردات و تنظيم المعارض
- مساعدة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين على تحديد المناطق و البلدان المصدرة للمنتجات التي تهمهم
- تقديم يد العون لمتعاملي التجارة الخارجية الجزائريين و هذا بناء على طلبهم في مراحل تحضير ملفات الاستيراد او تفاوض مع المتعاملين الاجانب
- برمجة و تنظيم المعارض المتخصصة و الصالونات وطنيا و دوليا
- تنظيم المشاركة الجزائرية في التظاهرات بالخارج
- تسيير المعارض الدائمة لمنتجات التصدير

فيما يخص ترقية الصادرات تعمل على رقابة جودة المنتجات الموجهة للتصدير من خلال

- تطوير الصادرات وهذا بدراسة السوق الاعلام و الوثائق الاشهارية
- الاتصال الوثيق مع المتعاملين الوطنيين في احصاء المنتجات المرشحة للتصدير مع تحديد كميتها
- تأطير المتعاملين الوطنيين ومساعدتهم على تطوير صادراتهم و اصالتها الى الخارج
- تنظيم فهارس "منتجات/بلدان/منتجات" وكذا منتجات التصدير و تسييرها و ضبطها باستمرار
- وضع علامة جيد لتصدير المنتجات و التغليف المطابقين للمقاييس و المعايير المقررة
- المشاركة مع الهيئات الاخرى في اعداد المقاييس التقنية التي تخضع لها المنتجات المخصصة للتصدير و ايضا جميع انواع التغليف
- تعيين مراكز مراقبة التصدير في كافة التراب الوطني

4.المركز الوطني لمراقبة النوعية و الرزم "CACQE"

يعد مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تحت وصاية وزارة التجارة ، انشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 89-147 المؤرخ في 8 أوت 1989 المعدل و المتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 03-318 المؤرخ 30 سبتمبر 2003. (35)

المركز هو فضاء وسيط يشكل من جهة دعم تقني لفائدة السلطات المكلفة بمراقبة النوعية و امن المنتجات و من جهة أخرى دعم و مرافقة ا لمتعاملين الاقتصاديين في ايطار تنفيذ برنامج ضمان جودة الإنتاج الوطني .

يدير المركز مدير عام يساعده في مهامه أمينا عاما وخمسة رؤساء اقسام . يتوفر المركز على أربعة وعشرين (24) مخبر عملي منها 04 جهوية و 20 مخبر ملحق إضافة الى مجلس التوجيه الذي يتداول جميع المسائل المرتبطة بمهام المركز و بلجنة علمية و تقنية التي تبدى رأيها في عدة نقاط (المخططات السنوية والأبحاث العلمية والتقنية، طلبات ترخيص فتح مخابر تحاليل النوعية، مشاريع النصوص التشريعية و التنظيمية).

من جملة المهام التي يختص بها هذا المركز ما يلي:⁽³⁶⁾

- إجراء كل الدراسات و التحاليل المخبرية التي تسمح بمراقبة نوعية الرزم و مدى ملاءمتها للمحتوى
- إبرام العقود و الاتفاقيات فيما يتعلق بتحقيق هدف المركز مع الهيئات وطنية و اجنبية
- حماية صحة المستهلك و امانة بالسهر على احترام النصوص المنظمة لنوعية المنتجات الموضوعة للاستهلاك
- تنظيم ندوات ملتقيات ايام دراسية معارض و لقاءات علمية و تقنية و اقتصادية لفائدة المستهلكين و المحترفين
- إجراء تحقيقات و ابحاث ذات طابع وطني و اقليمي للكشف عن السلع و الخدمات التي يمكن ان تكون مهددة لصحة المستهلكين
- تشجيع استعمال المواد الاولية المحلية في انتاج الرزم و المواد التعبئة و التغليف

المطلب الثاني: الهياكل المستحدثة المنشأة لترقية الصادرات خارج المحروقات

قامت الحكومة في إطار برنامجها في مجال ترقية الصادرات خارج المحروقات بإنشاء و استحداث هياكل مختلفة و يتعلق الأمر ب:

1. الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان و خدمات الصادرات "CAGEX"³⁷

³⁶ سيدر كريمة , جكنوني فتيحة " دور منظومة دعم الصادرات في ترقية الصادرات خارج المحروقات " , مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية , تخصص مالية جامعة الاغواط 2014-2015 , ص38.

³⁷ الجريدة الرسمية رقم 18 الصادرة في جويلية 1996 , ص23.

تم تأسيسها بمقتضى الامر 06/96 المؤرخ في 10/01/1996 و المتعلق بتأمين القرض عند التصدير .
وتم عمادها رسميا بصدور المرسوم التنفيذي رقم 235/69 المؤرخ في 02/07/1996 وهي شركة تتشكل
من المؤسسات أساسا في مجملها من المؤسسات المصرفية و شركة التأمين و التي هي على التوالي:

-البنك الجزائري الخارجي

-الصندوق المركزي لإعادة التأمين

-البنك الوطني الجزائري

-الشركة الجزائرية لتأمين

-القرض الشعبي الجزائري

-الشركة الوطنية لتأمين و اعادة التأمين

-بنك التنمية المحلية

-الصندوق الوطني للتعاونية الفلاحية

-بنك الجزائر للتنمية الريفية

-الشركة الجزائرية لتأمين النقل

وتقوم CAGEX بوظيفتين اساسيتين الاولى حسابها الخاص و تتمثل في التأمين ضد المخاطر التجارية
و الثانية لحساب الدولة و هي التأمين ضد المخاطر السياسية

ومن بين اهداف و المهام الموكلة لشركة نذكر:

-تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير كمخاطر الانتاج و مخاطر عدم الدفع من قبل المشتري

-ضمان الدفع في حالة الحصول على قروض تمويلية من المؤسسة المصرفية

-مساعدة البنك المعلومات بوضع شبكة استعلامات و تكييف الاتصال بالخارج

-تعويض و تغطية الديون

ورغبة من الشركة CAGEX في الاستجابة بفعالية لطلبات المصدرين في مجال تغطية المخاطر وضعت قائمة من العقود في خدمتهم و هي:

عقد التأمين الشامل: هو مخصص لمصدري المواد و الخدمات

عقد التأمين الفردي: يغطي عمليات التصدير لمواد التجهيز و صفقات الاشغال العمومية و من مزايا العقدين السابقين الحصول على تمويل بنكي

عقد تأمين قرض المشتري: وهو يضمن عقود التصدير الممولة بقرض المشتري و من مزاياه استعادة المصدر مع الدفع نقد لصادراته

عقد تأمين قرض الممول: وهي يخص القرض الممول من البنك و من مزاياه انه يمثل ضمانا للتمويل البنكي دون اللجوء الى وسائل اخرى

عقد التأمين المعارض: وهو يخص المؤسسات و المصدرين المقيمين بالجزائر المشاركين في المعارض بالخارج و من مزاياه تعويض الخسائر المحتملة من قبل المصدر بعد تحقق الاخطار المؤمنة في العقد

عقد بيع المعلومات الاقتصادية و التجارية: بموجبه يتم اعداد وضع المعلومات الاقتصادية المالية و التجارية في متناول الزبون المؤمن له و من مزاياه استدراك خطر عدم الدفع

2. الصندوق الخاص بترقية الصادرات "FSPE" *38

طبقا للمرسوم رقم 96/206 المؤرخ في 5 جوان 1996 تم انشاء الصندوق الخاص بدعم الصادرات و خصص هذا الصندوق بتقديم اعانات مالية للمتعاملين المساهمين في ترقية الصادرات غير النفطية و يمول هذا الصندوق بنسبة حصة 10% من الضريبة الخاصة لإضافية اضافة الى الهبات و المساعدات التي يحصل عليها من طرف الهيئات و المؤسسات العامة و الخاصة حسب المادة 129 من قانون المالية 1997

من مهام الصندوق هي:

-تغطية التكاليف الخاصة بدراسة الاسواق الخارجية و اعلام المصدرين و دراسة كيفية تحسين المنتجات و الخدمات الموجهة لتصدير

- إعانة الدولة في تدعيم الصادرات عن طريق المشاركة في الاسواق و المعارض المقامة في الخارج
- يقوم بالتغطية بالنسبة للمعارض الاجنبية بنسبة 50% من تكاليف الايجار الاماكن الخاصة بالعرض و تكاليف النقل و العبور اما معارض البيع لا يقوم الصندوق بتمويلها

3.الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX" ³⁹

أنشأت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004 و المسماة سابقا "الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية"، و قد حدث هذا التغيير لضرورة تجهيز مؤسساتنا بوسائل كافية تمكنها من التدخل بشكل فعال في المهام الموكلة إليها و تتمثل هذه المهام في:

- المشاركة في تحديد استراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- وضع تحت تصرف الاعلام التجاري الاقتصادي و التقني الضروري للقيام بعمليات التجارة الخارجية.
- وضع بوابة الإعلام التي تسمح للمتعاملين الاقتصاديين بالاستعلام على الخط عن مظاهر التجارة الخارجية.

-حضور و مراقبة مختلف المؤسسات في التظاهرات الاقتصادية المنظمة في الخارج.

-اعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات و برامجها.

و بعد هذا التقييم الوجيز للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

فسنتعرف إليها بالتفصيل في الفصل الثالث.

المطلب الثالث: الهياكل الأخرى المساعدة و المدعمة على ترقية الصادرات خارج المحروقات

1.الجمعية الوطنية لترقية الصادرات "APEX"

انشئت الجمعية الوطنية لترقية الصادرات خلال شهر سبتمبر 1999 بالعاصمة من طرف صناعيين و مسيرين متعاملين اقتصاديين اطارات و خبراء متدخلين في المؤسسات جزائرية مكلفة بتشجيع و ترقية

الصادرات السلعية و الخدماتية خارج قطاع المحروقات و قد وضع فرع داخل الجمعية يختص بالعمل و التفكير حول مختلف النشاطات و الفروع كما تحاول الجمعية القيام بانتقال يتعلق بتنظيم المعلومات و التوثيق في مجال التنظيم من اجل الدخول الى بعض الاسواق و بهذا تسعى الجمعية لان تكون اداة تسمح بإعطاء دفع لكل مبادرة للتصدير .

إن اعتماد مثل هذه الجمعية يستجيب لعدة متطلبات كالبحت عن حصص في الأسواق، وضع المنتجات الجزائرية للمنافسة في الأسواق الخارجية، المقارنة الإيجابية مع منتجين آخرين...و خاصة ضرورة التعريف و تقييم المنتج و النوعية الجزائريين.

2. الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين "ANEXAL"⁴⁰

تم انشاؤها في 10 جوان 2001 بمقتضى الامر 31/90 المؤرخ في 24 ديسمبر 1990 وهي جمعية تخدم جميع المصدرين سواء كانوا عموميين او خواص، و بعد سنوات تأسيسها اصبحت تضم اليوم حوالي 110 مصدرة من اصل 600 مؤسسة مصدرة و تعمل هذه الجمعية على:

- جمع المصدرين الجزائريين تحت راية واحدة

- حماية المصالح المصدرين المنظمين اليها ماديا و معنويا

-المساهمة في بناء استراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات من خلال دراسات قدرات و امكانيات المصدرين

-تنمية و تنشيط برامج التكوين في تقنيات التصدير

-اقامة المعارض و التظاهرات و المشاركة فيها داخل و خارج الوطن

-تنمية و تطوير تبادل الخبرات بين المصدرين و المنظمين اليها

-تحديد الصعوبات الميدانية و تقديم موسع و تشاوري مع السلطات العمومية لتعريف و تنفيذ في اجال معقول علاج ملائم من طرف الهيئات المعنية و المؤهلة

-تحسين مستوى المؤسسة الجزائرية لشهادة ISO التي تمثل مرحلة ضرورية و جوهرية عندما نريد تطوير و ترقية الصادرات خارج المحروقات

⁴⁰ سيدر كريمة , جنكوي فتيحة , دور منظومة دعم الصادرات في ترقية الصادرات خارج المحروقات , مرجع سبق ذكره , ص 41.

- جمع بأقصى حد ممكن المتعاملين الاقتصاديين المصدريين او المحتملين و هذا لإيجاد أحسن اداء ممكن في مجال التصدير

ان الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين و في إطار نشاطها وصلت الى تحقيق عدة انجازات على مستويين الوطني و الدولي

* اما على المستوى الوطني تمكنت من :

- جمع المعلومات الاقتصادية بالتنسيق مع الغرفة الوطنية للتجارة و الصناعة CACI و الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX و البنوك و الممثلين التجاريين للسفارات و المركز الوطني للإحصائيات CNIS

- اذاعة هذه المعلومات (فرص اعمال و صفقات مراسيم قوانين و اتفاقيات ثنائية) لمجموع المتعاملين الاقتصاديين

- متابعة ملفات التعويض من الصندوق الخاص لدعم الصادرات لحساب المنظمين

- المشاركة في ملتقيات و ايام دراسية منظمة من طرف الهيئات العمومية

اما على المستوى الدولي فقد ضاع صيتها ما بين الدول و اصبحت أحسن ممثل للمصدرين الجزائريين.

3. نادي المصدرين الجزائريين "CEA"⁴¹

هو عبارة عن جمعية وطنية ذات طابع غير مالي, أنشئت في 30 ديسمبر 1989 من طرف السلطات العامة و الخاصة و ذلك عن طريق:

- تبادل المعلومات العلمية و التقنية و العملية.

- الالتقاء و التشاور مع الأعوان الاقتصاديين.

- مناقشة كل الأسئلة المتعلقة بالتجارة الدولية.

- الدفاع عن المصدرين و مصالحهم.

⁴¹ Actuel, le magazine de l'économie et du partenariat euro africain, n°33, 1998, p17.

-التعاون المشترك بين المنظمين إلى النادي.

بالإضافة إلى ذلك حدد النادي أهدافا في المدة القصيرة، المتوسطة و الطويلة تتمثل في ما يلي:

-وضع تحت تصرف المصدرين القوانين و التنظيمات بالتجارة الخارجية.

-تقديم كل الاقتراحات حول تحسين و تشجيع و تطوير الصادرات الغير محروقاتية للسلطات العامة.

4.المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات⁴²

أسس حسب المرسوم التنفيذي رقم 04-173 ل12 جوان 2004 من مهامه:

-المساهمة في تحديد أهداف و استراتيجيات تطوير الصادرات.

-المباشرة في تقرير برامج و أعمال تؤدي إلى اقتراح كل قياس لتشجيع و تنويع الصادرات خارج المحروقات.

⁴² المرسوم التنفيذي رقم 04/173 المؤرخ في جوان 2004.

خاتمة:

من خلال هذا الفصل تمكنا من معرفة مختلف الإجراءات و التحفيزات اللازمة لترقية الصادرات خارج المحروقات , من إعفاءات جبائية, مالية, تخفيضات في النقل وكذا الإعفاءات الجمركية و كل هذا لتسهيل دخول المنتجات الجزائرية في الأسواق الخارجية.

إلى جانب هذه الإجراءات قامت الدولة الجزائرية بإنشاء هيكل لتفعيل هذه الإجراءات لتفعيل من أجل ترقية الصادرات غير المحروقاتية.منها:

الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة, الصندوق الخاص لترقية الصادرات, وكذا الوكالة الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات تهدف كلها إلى التنوع في الصادرات, و لدراسة الجانب التطبيقي لهذه الهياكل قمنا بدراسة تطبيقية في الوكالة الوطنية "ALGEX" وهذا ما سنتطرق إليه في الفصل الثالث.

الفصل الثالث:

دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية

التجارة الخارجية ALGEX

تمهيد الفصل.

إن ترقية التجارة الخارجية وتشجيع المؤسسات الجزائرية على اقتحام الأسواق الدولية أصبحت ضرورة حتمية وخيارا استراتيجيا لتنمية الاقتصاد الوطني، لذلك كان لبد من انشاء هيئات لهذا الغرض، ونظرا لكون الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية « Promex » ذو صلاحيات ضيقة وغير شاملة مما حد من نجاعته حيث تم حل « Promex » وأنشأت مكانة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية « Algex » والتي تم تزويدها بمهام تواكب التغيرات التي نشاهدها في عصرنا. ولقد قارنا بالمغرب لأنها تمتلك نفس مواصفات الجزائر

المبحث الاول-نبذة عن الوكالة الوطنية لترقية التجارة الوطنية.

المطلب الأول: نشأة وتعريف الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية Algex.⁴³

الفرع الاول: النشأة.

المرسوم التنفيذي 174.04 المؤرخ في 12 جوان 2004. المادة 02. ⁴³

تم إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية المسماة « Algex » بموجب المرسوم التنفيذي رقم 147-04 المؤرخ في 23 ربيع الأول عام 1425هـ الموافق لـ 12 جوان 2004.

المطبق للمادتين 19 و 20 من الأمر رقم 03-04 المؤرخ في جمادى الأولى عام 1424هـ الموافق لـ 19 جويلية 2003.

الفرع الثاني: التعريف.

وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري مقرها الجزائر العاصمة، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، مثل سابقتها « Promex » وهي خاضعة لوصاية الوزير المكلف بالتجارة الخارجية وتهدف أساسا إلى انعاش وتحرير التجارة الخارجية، وكذا تطوير المنتج المحلي مع امكانية انشائها لمكاتب تمثيل والتوسع التجاري بالخارج.

• العنوان: الطريق الوطني رقم 05 الديار الخمسة المحمدية، الجزائر.

• العنوان البريدي: ص.ب 191 حسن بديع -الحراش -الجزائر

• الهاتف/ 021 52 20 82 /021 52 12 10

• الموقع الرسمي للمؤسسة : www.algex.dz

• شعار المؤسسة: ⁴⁴ أيها المصدرون. أفسحوا لأنفسكم آفاقا جديدة خدمتنا تنمي كفاءاتكم.

• رمز المؤسسة: 

- الكرة الارضية :تتمثل في التعاملات التجارية التي تتم مع جميع الدول في مختلف القارات .

- اللون الازرق : يعبر عن الحركة .

- الالوان الاخرى : تتمثل في العلم الوطني.

المطلب الثاني: مهام وأهداف الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية.⁴⁵

⁴⁴ عن الوثائق الاشهارية للمؤسسة.

الفرع الاول: المهام.

تتحصل الوكالة على كافة المعطيات لتعالج المعلومات التجارية و بكل الوسائل لاسيما عبر الارتباطات مباشرة مع قواعد المعطيات والاحصائيات للمركز الوطني للإعلام الالي و احصائيات ادارة الجمارك ،مما يسهل القيام بالمهام المكلفة بها والمتمثلة في ما يلي:

- وضع في متناول المتعاملين الاقتصاديين معلومات تجارية كالإحصاءات عن الارادات وصادرات المنتج، معلومات دقيقة عن المتعامل الاقتصادي والتعريفات الجمركية...إلخ.
- والنصوص القانونية المتعلقة بالتجارة الخارجية بصفة عامة (مراسيم وقرارات وزارية).
- الاستماع لمقترحات المتعاملين الاقتصاديين لتوجيههم وإرشادهم حول أنجع السبل الواجب اتخاذها لتسيير عمليات التصدير على أحسن وجه.
- تحضير برنامج التظاهرات الاقتصادية سواء كانت داخل الوطن أو خارجه وذلك بالتنسيق مع الشركات الجزائرية للمعارضة ووزارة التجارة.
- متابعة وضبط تطبيق اتفاقيات التعاون المبرمجة مع الهيئات الاجنبية الخاصة بترقية التجارة الخارجية (زيارات مجملة أو عمل، تبادل معلومات إحصائية أو قانونية وتنظيم دورات تربية).
- تسيير بعض بنوك المعطيات من أجل معرفة أكثر وتسيير أحسن لنفقات التجارة الخارجية عند التصدير أو الاستيراد نذكر على سبيل المثال: فهرس المصريين، قائمة الشراء في طريق الانجاز.

- تحضير أعمال دراسية من أجل ترقية أكثر لفائدة المنتوجات الجزائرية المصدرة ونذكر منها على سبيل الحصر (ملخصات بالمشاكل التقنية المتعلقة بالتصدير، بطاقة ترقية الصادرات لكل قطاعات النشاطات الجزائرية التي لها منتوجات قابلة للتصدير).
- تنظيم أيام دراسية وندوات لمنح المتعاملين الاقتصاديين الفرصة لمناقشة مشاكلهم المتعلقة بعمليات التصدير ومحاولة إيجاد لها حولا وذلك بالتنسيق والتعاون مع إطارات « Algex ».
- تسيير منح الدعم من أجل تشجيع التصدير خارج المحروقات بفضل الصندوق الخاص بترقية الصادرات.
- دعم المصدرون وتزويدهم بكافة المعلومات حول الفرص التجارية المتاحة في بعض الأسواق الخارجية وكذلك حول التظاهرات والمعارض الوطنية والدولية.

الفرع الثاني: الأهداف.⁴⁶

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

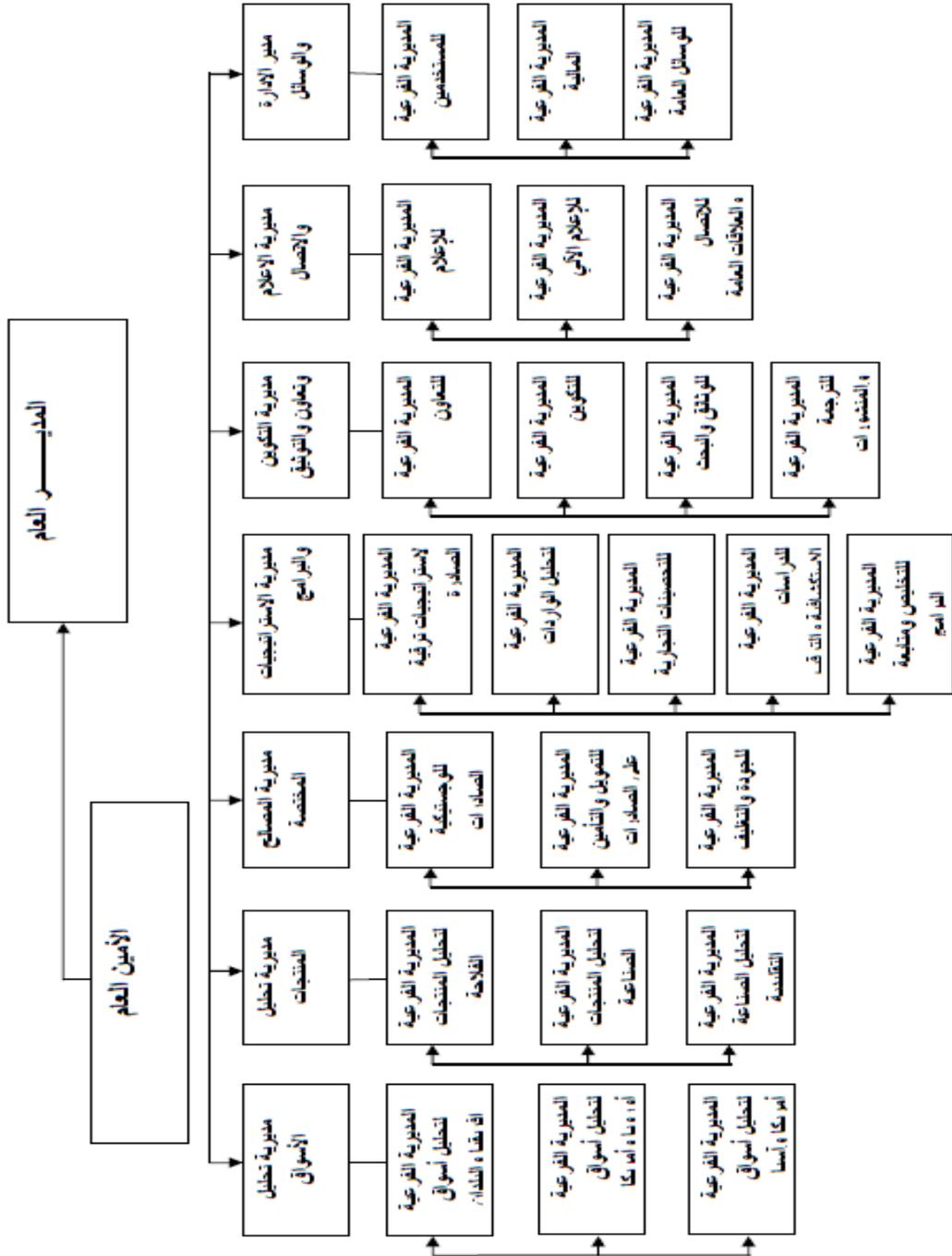
وانطلاقا من هذه المعطيات حرصت الوكالة على تسطير أهداف واقعية وعلمية تتمثل فيما يلي:

- توسيع الصادرات ذات الاستعمال الواسع مثل الأدوية وتمور
- تقديم منتجات ذات جودة عالية وأسعار تنافسية.

⁴⁶المرسوم التنفيذي 174.04 المؤرخ في 12 جوان 2004 ، مرجع سبق ذكره.

- تكوين مشاريع شراكة مع شركات أجنبية.
- تحقيق الأمن التصديري.
- الاهتمام بالبحوث العلمية بالاعتماد على دراسات مراكز البحوث العلمية .
- تقوية وزيادة المؤسسات في السوق الوطنية.
- التحضير لدخول واقتحام الأسواق العالمية من خلال إجراء دراسات مستقبلية خاصة بالتجارة الخارجية والاستعانة بأصحاب الخبرة.
- تحديد حجم الصادرات من المنتوجات الجزائرية.
- توسيع وترقية حجم الاستثمارات الخارجية.
- المساهمة في انعاش الاقتصاد الوطني عن طريق تغطية حاجياته، فالوكالة أصبحت ترافق مختلف الأعوان في مجال التسيير وتحت استراتيجيات مختلفة، حيث تعتبر بمثابة الوسيط أين تتقاطع فيه انشغالات أهم مراكز التأثير والقرارات في مجال التجارة الخارجية.
- بالنسبة للسلطات العمومية فهي هيئة لتقديم استراتيجية والتي تقرر وضعها حيز التنفيذ.
- أما بالنسبة للأوساط الاقتصادية فهي يتم فيها تبادل المعلومات المهنية حول الأسواق.
- وبالنسبة للخارج فهي هيئة تنسق فيها سياسات الترقية الخارجية للمنتجات الجزائرية القابلة للتصدير .

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية



الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

الشكل رقم(1): مخطط الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.

طبقا للمادة 20 من المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 نوفمبر 2004، يهدف هذا القرار

إلى تحديد التنظيم ويشمل الهيكل التنظيمي لـ « Algex » ما يلي:

المدير العام : يعتبر الامر بالصرف في ميزانية الوكالة و المسؤول عن سيرها في مجال الاداري و

المالي، وضمن هذا الاطار يمارس المهام التالية:⁴⁷

- يعد مشروع النظام الداخلي للوكالة وميزانيتها و يعرضها على مجلس التوجيهي.
- يمارس السلطة السلمية على جميع مستخدمي الوكالة.
- يسهر على تحقيق الاهداف الموكلة للوكالة .
- يمثل الوكالة امام القضاء و الحياة المدنية.
- ينشط وينسق مكاتب التمثيل التجاري للوكالة بالخارج ويتولى متابعتها و تقييمها بالتنسيق مع الهيئات المعنية.

الأمين العام: يتولى مساعدة المدير العام في تسيير نشاطات مصالح الوكالة، كما يتكلف بكل مهمة

يفوضها إليه.⁴⁸

مجلس التوجيهي: يتكون من:⁴⁹

- ممثل وزير الشؤون الخارجية.
- ممثل وزير الداخلية.
- ممثل وزير المالية.
- ممثل وزير النقل.

⁴⁷ المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 نوفمبر 2004. المادة 16.

⁴⁸ المرجع السابق. المادة 18.

⁴⁹ المرجع السابق. المادة 09.

- ممثل وزير الصناعة.
 - ممثل وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الصناعات التقليدية.
 - ممثل وزير الصيد البحري.
 - ممثل وزير الفلاحة والتنمية الريفية.
 - ممثل وزير المدير العام للجمارك .
 - المدير العام للغرفة الوطنية الجزائرية للتجارة و الصناعة .
 - الرئيس العام للشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات.
- يعين الممثلون لصفحتهم بموجب قرار من الوزير المكلف بالتجارة بناء على اقتراح من المؤسسات و الهيئات التي ينتمون اليها (يكونون على الاقل في رتبة مدير في الادارة المركزية لتلك المؤسسات) .يعين الاعضاء لمدة 3 سنوات قابلة لتجديد .

يتولى المجلس كل المسائل المرتبطة بتسيير الوكالة وتطورها وهي غالبا متمثلة فيم يلي :

- المصادقة على البرامج العام لنشاط الوكالة.
- تنفيذ محاور تطور الوكالة في اطار استراتيجية حفز الصادرات.
- المشاريع المتعلقة بميزانية الوكالة و الحسابات السنوية والحصائل ، وتقرير النشاطات الدورية للوكالة .
- تخصيص الهدايا و الوصايا.

الهيكل الأخرى: ⁵⁰

- مديرية تحليل الأسواق.
- مديرية تحليل المنتجات.
- مديرية المصالح المختصة

- مديريات الاستراتيجيات والبرامج.
- مديرية التكوين، التعاون و الوثائق.
- مديرية الاعلام والاتصال.
- مديرية الادارة والوسائل.

المطلب الرابع :مهام المديريات.

أ. مديرية تحليل الأسواق:⁵¹

وتظم هذه المديرية بدورها المديريات الفرعية التالية:

- ✓ المديرية الفرعية لتحليل أسواق إفريقيا و البلدان العربية.
- ✓ المديرية الفرعية لتحليل أسواق أوروبا و شمال أمريكا الشمالية.
- ✓ المديرية الفرعية لتحليل أسواق أمريكا و آسيا وأمريكا اللاتينية.

حيث تتولى المهام التالية:

- تحليل السياسة التجارية والاقتصادية للبلدان الأخرى.
- إنشاء منظمة متعلقة بالأسواق الخارجية وخاصة المتعلقة بإبراز الفرص الممكنة والمتاحة لتقديم المنتجات الزراعية.
- إعلان و مساعدة المتعلمين حول كل الجوانب المتعلقة بتطوير الأسواق الخارجية.

ب - مديرية تحليل المنتجات: ⁵²

وتضم هذه المديرية ثلاث مديريات فرعية و هي:

⁵¹ نفس المرجع السابق.

⁵² القرار الوزاري المشترك . مرجع السابق.

✓ المديرية الفرعية لتحليل المنتجات الزراعية

✓ المديرية الفرعية لتحليل المنتجات الصناعية

✓ المديرية الفرعية لتحليل الصناعة التقليدية والصناعة التقليدية و السياحية والخدمات.

حيث تتولى بالمهام التالية:

- التعرف بإمكانية التصدير وكذا المؤسسات القادرة على المساهمة في ترقية الصادرات وضمان ضبطها دوريا بصفة منتظمة.
- اختيار المنتجات القابلة للدمج ضمن سياسات ترقية منتجات التصدير.
- تطوير استراتيجيات "منتج السوق" والعمل على تقديم الاستشارة للمتعاملين حول الفرص المتاحة لهم لتموقع منتجاتهم في الاسواق الخارجية.
- اقتراح أشكال دعم المنتجات الزراعية، الغذائية، الصيد البحري وتربية المائيات القابلة للتصدير.
- التعرف و اقتناء المنتجات الصناعية و سلع التجهيز القابلة لإدماج سياسة ترقية الصادرات.
- اقتراح أشكال دعم المنتجات الصناعية التقليدية، السياحية والخدمات القابلة للتصدير.

ج. مديرية المصالح المختصة:

وتضم هذه المديرية ثلاث مديريات فرعية وهي:

✓ المديرية الفرعية للوجستيكي الصادرات.

✓ المديرية الفرعية لسياحة التمويل والتأمين عن الصادرات.

✓ المديرية الفرعية للنوعية، التغليف و المواصفات.

وتتولى المهام التالية:

- اقتراح كل التدابير الهادفة لتحسين شروط تمويل وتأمين المنتجات المصدرة.
- تنصيب شبكة الأخطار عن العوائق المعترضة للصادرات و اقتراح التدابير الملائمة لذلك.
- السهر على تنصيب شبكة الأخطار عن العوائق المعترضة للصادرات .
- تقييم أنظمة تمويل الصادرات و تأمينها.
- اقتراح المبادرة الهادفة للترقي النوعية داخل المؤسسة.

د. مديرية الاستراتيجية والبرامج:

وتضم هذه المديرية خمس مديريات فرعية وهي:

- ✓ المديرية الفرعية لاستراتيجيات ترقية الصادرات
- ✓ المديرية الفرعية لتحليل الواردات
- ✓ المديرية الفرعية لاستراتيجية للتحسينات التجارية
- ✓ المديرية الفرعية لاستراتيجية الدراسات الاستكشافية والترقية الاقتصادية
- ✓ المديرية الفرعية لاستراتيجية التلخيص وتابعة البرامج

وتتولى ما يلي:

- تحليل السياسات والاستراتيجيات المتعلقة بمجال التجارة الدولي.
- تحليل الواردات على المستوى الكلي في مجموعة دول.

- تحضير الملفات التي تعرض على المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات ومتابعة تنفيذها
- ترقية إطار التشاور والاستمتاع للمصدرين وذلك لتقييم ومتابعة الصعوبات المحتملة.
- الشروع في تحليل الواردات و تقييم كل الاقتراحات بهدف ترشيدها.
- مساعدة المتعاملين في ميدان التحصينات التجارية .
- المبادرة بكل الدراسات الاستكشافية التي تتعلق مجال التجارة الدولية.
- ضمان متابعة برامج ترقية الصادرات الوطنية.

هـ. مديرية التكوين، التعاون و الوثائق:

تضم هذه المديرية اربعة مديريات فرعية .

✓ المديرية الفرعية للتعاون.

✓ المديرية الفرعية للتكوين .

✓ المديرية الفرعية للوثائق و البحث الوثائقي .

✓ المديرية الفرعية للترجمة و المنشورات .

تتولى المهام التالية:

- ترقية علاقات التعاون بمؤسسات الدولة.
- اقتراح نشاطات التموين لإنجازها من طرف المؤسسات والهيئات الوطنية والأجنبية.
- التكفل بكل طلب بحث وثائقي متعلق بالتجارة الخارجية.

• ربط وتطوير علاقات متميزة مع الهيئات الخارجية

• ضمان ترجمة الوثائق الضرورية لنشاط الوكالة

• تحضير كل الوثائق اللازمة للقاءات الثنائية

و. مديرية الإعلام و الاتصال: ⁵³

وتضم هذه المديرية ثلاث مديريات فرعية وهي:

✓ المديرية الفرعية للإعلام.

✓ المديرية الفرعية للإعلام الآلي.

✓ مديرية الاتصال والعلاقات العامة.

و تتولى بما يلي:

• انشاء و تسيير و مراقبة النظام الاعلامي للوكالة و تشكيل قاعدة المعلومات فيما يخص

التجارة الخارجية .

• ترقية مشاريع التعاون الثنائي في مجال الاعلامي و الاتصال مع الهيئات الوطنية و الخارجية

المماثلة .

• معالجة المعلومات المتعلقة التجارة الخارجية وضمان نشرها.

ي - مديرية الادارة و الوسائل. ⁵⁴

وتضم هذه المديرية ثلاث مديريات فرعية والتي تتمثل فيمايلي:

⁵³ القرار الوزاري المشترك . نفس المرجع .

⁵⁴ القرار الوزاري المشترك . المؤرخ في 30 جويلية 2007. المادة 09.

✓ مديرية الفرعية المالية.

✓ مديرية الفرعية للمستخدمين.

✓ مديرية الفرعية للوسائل العامة.

وتتولى فيمايلي:

- اعداد ميزانية التسيير و التجهيز و متابعة تنفيذهما.
- مسك المحاسبة المتعلقة بالالتزام بالنفقات الخاصة بمصاريف التسيير و التجهيز.
- ضمان متابعة مصلحة التسيقات و المصاريف .
- تسيير الغلافات المالية الاستثنائية الموضوعة تحت تصرف الوكالة طبقا للتنظيم المعمول به.
- تحديد الحاجات السنوية من الوسائل العامة للسير الحسن لمصالح الوكالة بالتنسيق مع مجموع المصالح و تقييمها بعمليات التمويل واقتناء الوسائل و التجهيزات و الاوازم .
- ضمان عمليات الصيانة و تصليح الممتلكات و مسك جرد الممتلكات العقارية و المنقولة للوكالة و ضمان التنظيم المادي للمحضرات و الملتقيات و التكفل بإقامة الوفود .
- مراقبة مدى المطابقة القانونية لأعمال والنشاطات الاجتماعية لمستخدمي الوكالة و المساهمة في ترقية النشاطات .
- ضمان و وضع هيئات الاستشارية فيما يتعلق بتسيير الموظفين و ضمان تنفيذ القرارات المتخذة.

المبحث الثاني: دور الوكالة في ترقية الصادرات و آفاقها

المطلب الأول : دور الوكالة في تدعيم التجارة الخارجية

أنشئت الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية في ترقية الصادرات عن طريق .

الفرع الأول : مساهمة الوكالة في تدعيم التجارة الخارجية .

استجابة لطلبات المتعاملين الاقتصاديين في تدعيم التجارة الخارجية وجب على الوكالة التمسك بالمبادئ التالية .

- إعلام كل المصدرين عن العمل الذي تقوم به .
- الاستجابة بصفة مرضية لاحتياجات المؤسسة .

زيادة على خدمة المؤسسات الداخلية فإن الوكالة تكون على استعداد تام لطلبات الدعم القادمة من الخارج وخاصة الطلبات التي تتقدم بها المؤسسات الإفريقية و المنظمات الاقتصادية

الفرع الثاني : دعم المصدرين و القيام بالدراسات

1. **دعم المصدرين :** إن من أهم الطلبات التي تتلقاها الوكالة تأتي أساسا من فروع النشاط الاقتصادي

و المؤسسات التي :

- هي في وضعية غير ملائمة بالنسبة للمنافسة .
- تنوي توسع نشاطها باقتحام الأسواق الأجنبية.
- تشرع في عملية انفتاح على الخارج .

حيث تقوم الوكالة بتقديم الشروحات اللازمة لهؤلاء المصدرين فيما يتعلق بالأسواق الخارجية و كذا كيفية الدخول إليها مع تقديم الدعم اللازم لهم حتى تستطيع إيجاد مكانة لمنتجاتها في هذه الأسواق.

2. **القيام بالدراسات :** و ذلك عن طريق :

أ. **دراسة السوق :** إن دراسة السوق التي تتجزها الوكالة هي عملية مستمرة ودائمة كما تكتسب

هذا الدراسة الطابع الاقتصادي وتشمل خاصة المسائل التالية:

- دراسة التطورات الاقتصادية والسياسية الخالصة في الأسواق الأجنبية موضوع الدراسة
- دراسة النظام القانوني المعمول به في الأسواق الأجنبية
- دراسة العوامل المؤثرة على الطلب
- حجم السوق

ب. **دراسة المنتج وذلك من خلال :**

- تحليل صفات المنتجات المماثلة

- أساليب تكيف المنتج بالنسبة إلى كل من تجار التجزئة والنقل

ج. دراسة آليات التسويق

- من خلال تحديد تنوات التوزيع سياسات الأسعار الخدمات المقدمة

د. دراسة العرض والطلب:

- من أجل تحديد مكانة المنتجات المصدرة في الأسواق الأجنبية

الفرع الثالث: عمليات الترويج وتطوير وتأميل الإطارات البشرية

1. عمليات الترويج:

وذلك عن طريق المشاركة في التظاهرات الاقتصادية الدولية وهذا ما يسمح للمنتجات بالتساب سمعة في الأسواق الأجنبية

2. تطوير وتأهيل الإطارات البشرية:

إن الوطنية لترقية التجارة الخارجية تركز خبراتها الميدانية على مجال التصدير حيث توزع وتنتشر هذه الخبرات من خلال برامج التكوين الموجهة إلى:

➤ إعادة تأهيل وتخصيص الخبرة العملية لإطارات المحلية المستقبلية لمؤسسات التصدير من أجل دعم القدرات التنافسية للمنتجات الوطنية على المستوى الدولي

➤ تكوين مستخدمين الوكالة في ميدان قضايا التنظيم والتسيير وكذلك وبرامج التكويني الأول وبرامج التكوين المتواصل

الفرع الرابع: المشاركة في التظاهرات الاقتصادية

إن تنظيم المعارض والمشاركة فيها بعد مقدمة النشاطات التي تقوم بها الوكالة الوطنية على نطاق واسع في الأسواق الخارجية إضافة إلى الخبرة التي يكتسبها واغتنام الفرض التصديرية في إطار المعارض والتظاهرات الدولية.

➤ حيث تعد المشاركة في التظاهرات الاقتصادية من أهم الطرق التي تتبعها الوكالة لدعم الصادرات خارج قطاع المحروقات.

المطلب الثاني: المشاكل التي تواجه الوكالة

تواجه الوكالة جملة من العراقيل التي تحد من عملها وسعيها إلى الفرض بقطاع الصادرات خارج المحروقات على المستوي الداخلي على المستوى الجاري
الفرع الأول: على المستوى الداخلي

- يعتبر التنسيق وسيله لتحقيق أهداف المؤسسة بكفاءة وخاصة عندما ينظر إليها كأساس لبناء وتنظيم المؤسسة لكن يلاحظ على مستوى المكابلة نقص في التنسيق لين المديرية.
- النقص في الكبير في استعمال التكنولوجيا والوسائل الحديثة
- نقص الجهاز الخدماتي رغم الجهود المبذولة لتحسينه
- نقص الوسائل المالية والمالية وتأخر وصول المعلومات الاقتصادية الأخرى الوطنية والأجنبية
- لا يوجد ترويج كافي لنشاطاتها من أجل تحقيق اتصال مع البيئة الخارجية فعلى الرغم من الإنجازات التي تقوم إلا أن جزء من المجتمع الاقتصادي لا يزال يجهلها ، مما سيغلق انعدام الوعي لدى المؤسسات المصدرة بالسياسة للترقية التي تتجهها الوكالة بصفة خاصة والدولة بصفه عامة
- لا تمتلك الوكالة الصلاحيات اللازمة التي تحول لها التدخل الحل جميع المشاكل التي يعاني منها المصدرون الجزائريون وبالتالي سيكون هناك عرقلة في نشاطها.

الفرع الثاني : على المستوى الخارجي :

- غياب هياكل خاصة لدراسة السوق الدولية وهذا ما يعيق الوكالة في إيجاد منافذ للمنتجات القابلة للتصدير .
- صعوبة جمع المعلومات والبيانات المتعلقة بالأسعار المحدودة في الأسواق الدولية في الوقت المناسب بسبب غياب مصالح الإعلام التجاري نتيجة لنقص الأساليب الإعلامية الحديثة.
- صعوبة القيام باتصالات تجارية مع المؤسسات والأسواق الأجنبية ومنه القيام مساعدة المصدرين الجزائريين .
- نقص الوعي لدى المؤسسات الجزائرية بالدور الذي تقوم به الوكالة .

➤ عدم وجود فروع للوكالة في الخارج وهذا ما يصعب من مهمة التعريف بالمنتجات الجزائرية في البلاد الأجنبية.

➤ عدم وجود تكامل بين نشاطات الوكالة والمصالح الأخرى المتخصصة في مجال التجارة الخارجية ، مما يعرقل سير الإجراءات التي تتخذها الوكالة لدعم الصادرات.

المطلب الثالث : المشاريع المستقبلية للوكالة

سعيًا منها لرفع مستوى أدائها الفني والتقني بغية تحسين خدماتها قامت الوكالة بتسطير جملة من المشاريع المستقبلية نذكر منها :

الفرع الأول: الشبكة الوطنية للمعلومات التجارية

دخول السلع الجزائرية إلى الأسواق الخارجية يستوجب معرفة واسعة لشروط الدخول إليها ، والوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية تحتاج في هذا الإطار إلى مساعدة تقنية من أجل تحسين وعقلنة تسيير المعلومات التجارية ، وتوزيع المعلومة بين المتعاملين في ميدان التجارة الخارجية واستجابة لهذا الطلب تم وضع مشروع تنفيذي ALG/99/001 محور من طرف المركز التجاري OMC/CCI/CNECED مع الوكالة الذي يهدف إلى تطوير مخطط الشبكة الوطنية للمعلومات التجارية تشكيل وخلق مشروع الشبكة وكننتيجة سريعة لهذا المشروع كان هناك خلق وتكوين دراسة نقدية تضمنت أهم النقاط التالية :

- أهم الحاجيات فيما يخص المعلومات التجارية.
- معلومات حول المحيط الاقتصادي والتجاري والوطني والدولي
- معلومات حول المنتوجات الجزائرية المعدة للتصدير
- معلومات حول الأسواق الخارجية والشركاء التجاريين الأجانب وغيرها من المعلومات .

والعناصر المكونة للشبكة هي :

- أهم الشركاء
- جمع المعلومات على المستوى الوطني والدولي
- ويتم تنظيم ومعالجة المعلومات والدخول إلى الشبكة من خلال :
- إنشاء مصالحي لنشر المعلومات

- توزيع المعلومات داخل الشبكة ، وبين المتعاملين الاقتصاديين وكذا بين الشركاء الأجانب والشبكة.

الفرع الثاني : دار المصدر

- دار المصدر هي فرع من فروع الوكالة ، وهي موقع متخصص بالمعلومات التجارية ويعتبر همزة وصل بين مختلف الجهات التي تعمل في التجارة الخارجية وبصفة خاصة المصدرين ، ومن أهدافها نذكر ما يلي
- ضمان خدمات سؤال ،جواب ،فاكس ،هاتف إيميل خدمة الزبائن .

للإجابة على أسئلة المصدرين خاصة للمبتدئين :

- توضيح المعلومات والقوانين والإجراءات الوطنية المتعلقة بالتصدير .
- تربط بين المصدرين ويضمن مواعدهم وعند الضرورة مساندهم تجاه المتطلبات الوطنية الخارجية.
- تضمن للمصدرين مدخل قاعدة المعطيات ومواقع الأنترنت للمنظمات الوطنية والأجنبية العاملة على ترقية التجارة الخارجية .
- توفر معلومات للمصدرين حول فرص الحصول على الصفقات في الأسواق الخارجية .
- مساندة العملاء الجزائريين في عمل علاقات أعمال مع شركاء أجنب .
- توجيه المصدر أثناء قيامه بعملية الإشهار.
- إعطاء معلومات حول الصالونات المتخصصة التي تهتم المصدر .

الفرع الثالث : البوابة الإلكترونية (قيد الإنجاز)

وقد شرع في إنجازها ابتداء من 2011 وتم إنشاؤها بالتعاون مع العديد من الهيئات والمؤسسات التي لها علاقة بالتجارة الخارجية والتي تهدف إلى تسهيل عملية تحليل التجارة الخارجية كما يراد منها أن تكون شباكا موحدا بالنسبة للمؤسسات الجزائرية المصدرة.

كما أن هذه الوسيلة الإلكترونية التي تم إعدادها بالتعاون مع الديوان الوطني للإحصائيات المركز الوطني للسجل التجاري، والمديرية العامة للضرائب وبنك الجزائر ستساعد المصدرين الجزائريين على متابعة أفضل التجارة وتسهل عمل مصالح ضبط مراقبة التجارة الخارجية.ا.

الفرع الرابع: إنشاء شبكة داخلية (الانترنت).

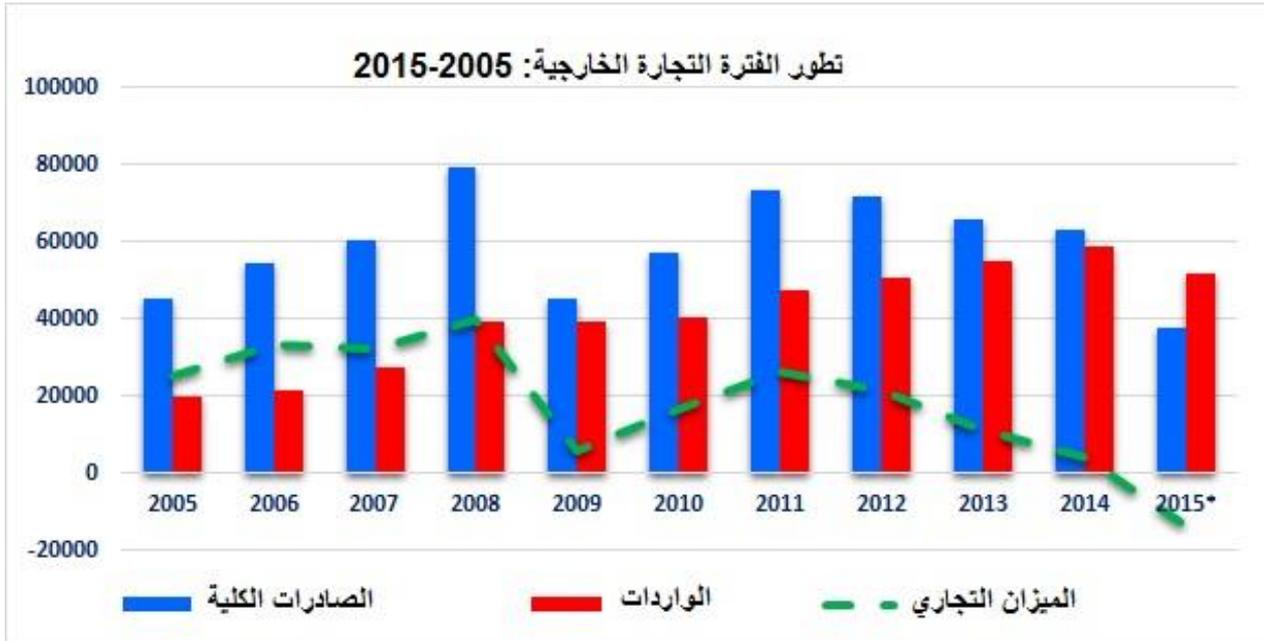
هذه الوسيلة يمكنها أن ترفع من أداء الموظفين باعتبار أنها تقتصر الوقت ذلك أن كل موظف بإمكانه الاطلاع على آخر التطورات والمستجدات في مجال التجارة الخارجية وكل ما هو متعلق بميدان عمل الوكالة دون تكبد عناء التنقل بين المصالح المختلفة للوكالة لجميع المعلومات اللازمة.

**المبحث الثالث: دراسة مقارنة بين صادرات الجزائر و المغرب
المطلب الأول: تحليل واقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
الجدول (1): واقع التجارة الخارجية في الجزائر بين 2005-2015**

القيمة بالمليون دولار

البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
الصادرات خارج المحروقات	1099	1158	1332	1937	1066	1526	2062	2062	2165	2582	2063
صادرات المحروقات	43937	53456	58831	77361	44128	55527	71427	69804	63752	60304	35724
مجموع الصادرات	45036	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	65917	62886	37787
مجموع الواردات	20048	21456	27631	39479	39294	40473	47247	50376	54852	58580	51501
الميزان التجاري	24989	33157	32532	39819	5900	16580	26242	21490	11065	4306	-13714
المبادلات التجارية الإجمالية	65084	76069	87794	118777	84488	97526	120736	122242	120769	121466	89288

المصدر: المركز الوطني للمعلومات الإحصائية CNIS



التحليل: تشير النتائج العامة المحققة من حيث التبادلات الخارجية الجزائرية خلال سنة 2015 إلى عجزا في الميزان التجاري بـ 13.71 مليار دولار مقابل فائض 4.31 مليار دولار أمريكي المسجلة خلال سنة 2014. هذا المؤشر يفسر انخفاض متزامن للواردات و الصادرات خلال نفس الفترة كما يبين لنا الجدول أن هيكل الصادرات الجزائرية يتركز أساسا على المحروقات بأكثر من 96% من إجمالي الصادرات حيث تراوحت نسبتها في الفترة من 2005 إلى 2015 ما بين 94% إلى 97.56% وقد سجلت أدنى حصيلة لها سنة 2015 بنسبة 94% أي ما قيمته 35724 دولار أمريكي بينما كانت أعلى حصيلة لها سنة 2008 بـ 77361 دولار أمريكي وبنسبة قدرت بـ 97.56% في حين أن الصادرات خارج المحروقات لم تتجاوز 5% من إجمالي الصادرات بالرغم من ارتفاع قيمتها من سنة إلى أخرى بحيث كانت قيمتها سنة 2005 بـ 1099 دولار أمريكي لتصل إلى 2582 سنة 2014 كأعلى قيمة.

وفي الأخير فإنه نظرا لعجز الجهاز الإنتاجي في توفير عرض قابل للتصدير بالرغم من إتباعها مجموعة من الاجراءات التي وضعتها السلطات العمومية من اجل ترقية الصادرات خارج المحروقات لكن دون جدوى وعليه يجب البحث عن حلول تخص اجراءات أمامية في قطاع الإنتاج الموجه للتصدير كما يمكن تعزيز إمكانية تنافسية المؤسسات الجزائرية لاختراق الأسواق الخارجية يعد عائقا لا بد من تجاوزه و ذلك من خلال تكوين إطارات متخصصة في هذا المجال.

بنية الصادرات الجزائرية حسب المجموعة السلعية

الجدول (2): هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2009.2015)

القيمة بالمليون دولار

المصدر: المركز الوطني للمعلومات الإحصائية CNIS

التحليل:

التعيين	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	الحصة%	التطور%
التغذية	113	315	355	315	402	323	234	0.62	-27.55
الطاقة و التشحيم	44128	55527	71427	69804	62960	60304	35724	94.54	-40.676
المواد الخام	170	94	161	168	109	109	106	0.28	-2.75
منتجات نصف مصنعة	692	1056	1496	1527	1458	2121	1693	4.48	-20.18
سلع المعدات الفلاحية	-	1	-	1	-	2	1	-	-
سلع المعدات الصناعية	42	30	35	32	28	16	18	0.05	12.5
سلع الاستهلاك الغير الغذائية	49	30	15	19	17	11	11	0.03	-
مجموع الصادرات	45194	57053	73489	71866	64974	62886	2063	100	-39.91

تمثل المحروقات اساس صادراتنا إلى الخارج خلال سنة 2015 بحصة 94.54% من الإجمالي العام

للصادرات, مع انخفاض قدره 40.67 مقارنة مع 2014

أما فيما يخص الصادرات خارج المحروقات لاتزال هامشية بنسبة 5.46% فقط من إجمالي حجم الصادرات مع تسجيل انخفاض بنسبة 20.1% مقارنة مع 2014.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المنتجات النصف مصنعة تحتل المرتبة الأولى من حيث المنتجات المصدرة خارج المحروقات بحصة 4.48% من الإجمالي العام للصادرات سنة 2015 وتتكون من المواد الكيماوية العضوية و الزنك و النحاس و الأسمدة الكيماوية و غيرها من المواد و قد عرفت المنتجات النصف مصنعة انتعاش مستمرا خلال فترة الدراسة حيث قدرت ب 692 مليون دولار امريكي سنة 2009 إلى 1527 مليون دولار امريكي سنة 2012 ثم تراجعت إلى 1458 مليون سنة 2013 ووصلت إلى 2121 مليون دولار سنة 2014 وهي أعلى قيمة مسجلة في فترة الدراسة.

وتأتي المنتجات الغذائية في المرتبة الثانية من حيث المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات بحصة 0.62% من الإجمالي العام للصادرات سنة 2015, وتتمثل أساسا في التمور و الخضر و مواد أخرى كما تتميز بنوعية عالية خاصة التمور إلا أن وارداتنا أكثر بكثير من حيث المواد الغذائية و ذلك لتنوعها و اختلاف الحاجيات الاستهلاكية و قد عرفت ارتفاعا متزايدا حيث قدرت ب 113 مليون دولار سنة 2009

لتصل إلى 402 مليون دولار سنة 2013 كأعلى قيمة ثم تراجعت إلى 323 مليون دولار سنة 2014 ووصلت إلى 234 مليون دولار سنة 2015.

وتأتي المواد الخام في المرتبة الثالثة بحصة 0.28 % من الإجمالي العام للصادرات سنة 2015، وتمثل في الفوسفات و نفايات الحديد و الزنك و النحاس بحيث عرفت تذبذبا ملحوظا خلال فترة الدراسة، بلغت قيمتها 170 مليون دولار سنة 2009 لتتخفص قيمتها إلى 94 مليون دولار سنة 2010 لتعود للارتفاع إلى 168 مليون دولار سنة 2012 لتعود للانخفاض سنة 2013 بقيمة 109 مليون دولار لتصل إلى 106 مليون دولار سنة 2015.

أما سلع المعدات الصناعية فتحتل المرتبة الرابعة بحصة 0.05 % و تتمثل أساسا في التجهيزات و الوسائل المستعملة في البناء ثم تأتي السلع الاستهلاكية غير الغذائية في المرتبة الخامسة بحصة 0.03 % و تتضمن أغلب منتجاتها في مواد النظافة و التجميل و تبقى المرتبة السادسة لسلع المعدات الفلاحية حيث تتكون منتجاتها من الجرارات و الأجهزة الميكانيكية ونشير إلى أن هذه المنتجات سجلت إيرادا ضئيل جدا خلال فترة الدراسة.

الصادرات الجزائرية حسب الزبائن لسنة 2015 حسب CNIS

الجدول (3): أهم شركاء الصادرات الجزائرية لسنة 2015

الهيكل %	الحجم	بلد التصدير
17.37%	6 565	اسبانيا
22.15%	8 369	ايطاليا
13.02%	4 921	فرنسا
7.63%	2 883	بريطانيا العظمى
6.04%	2 281	هولندا
5.48%	2 071	تركيا
5.23%	1 977	امريكا
3.69%	1 393	البرازيل
3.39%	1 282	بلجيكا



5.77%	2 179	الصين
2.67%	1 009	البرتغال
2.27%	856	تونس
1.98%	748	كندا
1.78%	671	كوريا
1.77%	667	المغرب
1.59%	602	اليابان
90,220%	34 093	المجموع الفرعي
100%	37 787	المجموع

التحليل:

يظهر من خلال جدول توزيع أهم الزبائن الأوائل للجزائر حيث الاتحاد الأوربي احتفظ بهيمنتها في امتصاص الصادرات الجزائرية، و يرجع هذا إلى القرب الجغرافي من جهة و اهتمام دول المجموعة الأوروبية بالمنتجات الجزائرية من جهة أخرى، إضافة إلى الاتفاقية المبرمة في إطار الشراكة بين الجزائر و دول الاتحاد الأوربي فعززت بذلك حصتها في امتصاص صادرات الجزائر من سنة لأخرى حيث بلغت قيمتها 90,22 من إجمالي السوق الجزائرية سنة 2015

وتبقى كل من اسبانيا و فرنسا و ايطاليا هم الزبائن الأوائل للجزائر في سنة 2015 و تتراسها ايطاليا بنسبة 22.15% و اسبانيا بـ 17.37% ثم تليها فرنسا بنسبة 13.02% وما يمكن استخلاصه أن الجزائر محدودة المتعاملين الاقتصاديين، حيث يعتبر الاتحاد الأوربي المتعامل الوحيد للجزائر دون ان ننسى تركيا، الصين، الو.م.أ، أما فيما يخص البلدان العربية فهو ضئيل بالرغم من وجود سياسة عربية مشتركة لتدعيم المبادلات التجارية ونأخذ على سبيل المثال كل من المغرب و تونس نسبة صادراتها 1.77% و 2.2% على التوالي. فعلى الجزائر القيام بتنويع متعاملاتها و البحث عن أسواق جديدة لترويج منتجاتها.

المطلب الثاني: تحليل واقع الصادرات المغربية

لقيام بدراسة الصادرات المغربية سوف نتطرق في هذا المطلب أولا إلى بطاقة فنية للتعريف بالبلد وثانيا تقديم للمؤسسة الوطنية لإنعاش الصادرات وكدى المشاريع التي تبنتها الحكومة وفي الأخير نقوم بعرض للصادرات المغربية

الفرع الأول: بطاقة فنية للمغرب

بطاقة فنية للمغرب⁵⁵

المساحة 710850 كلم²

السكان 33.8 مليون سنة 2014

الموقع في الاقتصاد العالمي 71

التجارة الخارجية 70 مليون دولار (سنة 2014)

الناتج الوطني الإجمالي 107 مليون دولار (سنة 2014)

مؤشر التنمية البشرية 0.617

التضخم % 1.1 (سنة 2014)

الكثافة السكانية 75 HAR / كلم (سنة 2014)

العجز التجاري -186 (سنة 2014)

الفرع الثاني: المؤسسة الوطنية لإنعاش الصادرات (المغرب تصدير)

أحدث المركز المغربي لإنعاش الصادرات بظهير 1-76-375 بتاريخ 25 ذي الحجة 1396 الموافق لـ 17 ديسمبر 1976 و هو مؤسسة عمومية , مهمتها تنمية الصادرات و المساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني في الدول الأجنبية

ويهتم المركز بمهمة النهوض بصادرات منتجات الصناعة, الصناعة الغذائية, الخدمات و كافة المنتجات باستثناء الفوسفات و مشتقاته و السياحة و الصناعة التقليدية, و هي القطاعات الإنتاجية التي تتوفر على هيئات خاصة بها.

منذ إحدائه و المغرب تصدير ملتزم بمهمته المنحصرة في تشجيع الصادرات المغربية.

تقوم بالمهام التالية:

يتكلف المغرب تصدير ب:

-تشجيع الصادرات المغربية بالأسواق الدولية و ذلك بتوافق مع الاستراتيجيات القطاعية الوطنية.

-تنويع الأسواق للصادرات المغربية .

- تشجيع تواجد المقاولات المغربية على الصعيد الدولي.
 - انجاز دراسات حول إمكانيات تصدير المنتجات المغربية، وكذا دراسات حول خصوصيات الأسواق الخارجية و دعم المصدرين في مجهود التسويق بالخارج و القيام بأنشطة ترويجية للتعريف بالمنتجات المغربية على الصعيد الدولي.
 - تقديم المشورة و الاقتراحات لتطوير سياسة تجارية شاملة و برنامج عام و منسجم لتشجيع صادرات المنتجات المصنعة.
 - توجيه مستثمرين من القطاعين العام أو الخاص نحو الصناعات أو الأنشطة التي يمكن تسويقها بسهولة في الأسواق الخارجية وفي أفضل الظروف الممكنة.
 - تنظيم المشاركات المغربية في المعارض القطاعية المتخصصة على الصعيد الدولي و تحديد رؤية جيدة للصادرات المغربية على الصعيد العالمي.
 - تنظيم بعثات لرجال الأعمال مع تحديد مواعيد فردية ولقاءات مباشرة مع الزبناء الأجانب في الاسواق المستهدفة.
 - تنظيم حملات إعلامية قطاعية لضمان موقع جيد للصادرات المغربية في الأسواق الدولية.
 - القيام بعمليات تجارية اتجاه المستهلك لتسهيل التعريف بمنتجات الفلاحة الغذائية المغربية لدى شركات التوزيع على الصعيد العالمي.
 - دعوة أصحاب القرار الأجانب لزيارة المغرب قصد تشجيع جودة الخبرة المغربية.
 - تنظيم عمليا التكوين و الإخبار لتحديد و إحصاء العرض التصديري المغربي و مساعدة المقاولات على النجاح في مبادراتهم نحو التصدير.
 - إخبار و تأطير المستوردين الأجانب قصد دعم مبادراتهم للتزود من المصدرين المغاربة.⁵⁶
- قامت المغرب بعدة مشاريع كبرى نذكر منها ما يلي:

مخطط المغرب الأخضر

أعلن الملك محمد السادس عن مشروع مخطط المغرب الأخضر و هي خطة تروم جعل الفلاحة المحرك الرئيسي لنمو الاقتصاد الوطني 15 سنة القادمة و ذلك بالرفع من الناتج الداخلي الخام و خلق فرص للشغل و محاربة الفقر و تطوير الصادرات

إن استراتيجية مخطط" المغرب الأخضر " تخص قطاعا يساهم : ب19 في المائة من الناتج الداخلي الخام منها 15 في المائة في الفلاحة و 4 في المائة في الصناعة الفلاحية، هذا القطاع يشغل 4 مليون قروي، و يوفر حوالي 100 ألف منصب شغل في قطاع الصناعات الغذائية. و يلعب دورا في التوازنات الماكرو-اقتصادية للبلاد و يتحمل ثقلا اجتماعيا مهما بحيث يستوعب حوالي 14 مليون نسمة، مما يدل على الدور الكبير التي تلعبه الفلاحة في التوازنات الاجتماعية و الاقتصادية

⁵⁶ الموقع الرسمي للمركز المغربي لإنعاش الصادرات ، مرجع سبق ذكره.

و من اسباب قيام هذا المشروع:

- تزايد الطلب على الوقود الحيوي لتعويض البترول الذي ارتفع سعره في الأسواق العالمية
- الحاجيات الغذائية المتزايدة الناتجة عن ارتفاع النمو الديمغرافي
- الأزمة المالية العالمية: شهدت الاسواق المالية الكبرى انخفاضا في مؤشرات اسهمها مما سبب عدم الثقة بين المستثمرين و المدخرين و اثر سلبا على النمو في الاقتصادات الكبرى بما فيها الولايات المتحدة الامريكية و أوروبا. هذا الركود كان له تأثير قوي على اقتصاديات البلدان النامية و التي تربطها علاقات تجارية مع هذه الدول كالمغرب الذي يصدر أغلبية منتوجاته الفلاحية إلى اوروبا
- تطوير الصادرات و ذلك عن طريق تنويع الصادرات.

المخطط المغربي للطاقة الشمسية

يشكل إطلاق المشروع المغربي للطاقة الشمسية بورزازات بداية جيل جديد من المشاريع التنموية التي تسعى من خلالها المملكة إلى الارتقاء إلى مصاف الدول المتقدمة و توفير الظروف الاقتصادية و الاجتماعية و البيئية التي تؤمن العيش الكريم للمواطنين.

ومن جملة الأسباب التي أكسبت هذه المبادرة المغربية مزيدا من الدعم و التأييد على الصعيد العالمي, هي أن المغرب كان من الدول القلائل التي أقرنت الأقوال بالأفعال في ظل تزايد النداءات من أجل الحد من الانبعاثات الغازية التي تهدد الأرض, و التوجه عوضا عن ذلك نحو استخدام الطاقة النظيفة كبديل للطاقات

و يشمل هذا المشروع على إنجاز خمس محطات لإنتاج الكهرباء من مصدر شمسي في كل من ورزازات و عين بني مطهر و فم الواد و بوجدور و سبخت الطاح, بتكلفة مالية تصل إلى 9 ملايين دولار أمريكي, مما سيمكن المغرب من إنتاج حوالي 2000 ميغاواط من الكهرباء و ذلك في أفق سنة 2020

ومن مزايا هذا المشروع أنه سيمكن المغرب من اقتصاد 1 مليون طن سنويا من المحروقات , إلى جانب المساهمة في الحفاظ على محيطه البيئي فضلا عن ذلك, سيكون لهذا المشروع وقعا إيجابيا على وتيرة نمو الاقتصاد المغربي, لاسيما في مجال إنتاج الطاقة الشمسية

المخطط الأزرق

في إطار تثمين المؤهلات التي يزخر بها المغرب في مجال السياحة, تم اطلاق مجموعة من المبادرات الرائدة و التي تهدف الى جعل السياحة ركيزة أساسية للاقتصاد الوطني كان أبرزها المخطط الأزرق بالإضافة لرؤية 2020 وإنشاء الهيئة المغربية للاستثمار السياحي

ويرتكز البرنامج السياحي على مفهوم المحطات الساحلية المندمجة الذكية الهادفة إلى خلق عرض مغربي تنافسي على الصعيد الدولي. و يهدف في مرحلته الاولى إلى إعادة تموقع و استكمال المحطات التي تم

إطلاقها للمحطات مع الاعتماد على منطق السوق, وتتم مواكبة كل هذا بتدابير في مجال متعددة كالنقل الجوي و التكوين و التسويق...حتى تصبح أكثر جاذبية و تنافسية.⁵⁷

الفرع الثالث: واقع الصادرات المغربية

لتحليل واقع الصادرات المغربية قمنا بدراسة الصادرات المغربية حسب الزبائن و حسب المجموعة السلعية

المستوردين	القيمة المصدرة لسنة 2014	الميزان التجاري لسنة 2014	توزيع صادرات المغرب %	معدل نمو الصادرات بين سنة (2010-2014) %	معدل نمو الصادرات بين سنة (2013-2014) %	صف الدول المشتركة في الإيرادات العالمية	حصة الدول الشريكة في الإيرادات العالمية %	معدل نمو الواردات الإجمالية للدول الشريكة بين سنة (2014-2010) %
العالم	23815816	-22375927	100	6	8		100	5
اسبانيا	5206035	-955175	21,9	12	26	16	1,9	1
فرنسا	4951106	-1273943	20,8	5	5	6	3,5	2
البرازيل	1088609	540265	4,6	12	-17	22	1,2	5
ايطاليا	1023781	-1253796	4,3	4	23	10	2,5	-2
الهند	866844	359197	3,6	-10	6	12	2,5	6

الموقع الرسمي للمركز المغربي لإنعاش الصادرات , مرجع سبق ذكره.⁵⁷

4	12,5	1	-8	4	3,6	-2362901	856923	الو.م.ا
1	3,7	5	20	7	3	-116483	714720	المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى و ايرلندا الشمالية
2	6,5	3	14	4	2,9	-1716566	681777	المانيا
3	2,7	9	1	5	2,8	-273539	662190	هولندا
6	1,3	20	31	12	2,3	-1104593	547332	تركيا
3	2,4	13	-23	1	1,8	-543711	436885	بلجيكا
4	2	15	2	-6	1,3	183847	300154	سنغافورة
-1	0,4	38	4	7	1,2	-620660	297147	البرتغال
8	10,5	2	-21	8	1,1	-3236604	270928	الصين
5	0,3	52	3	-6	1,1	231289	254587	باكستان
3	4,3	4	-17	17	0,9	-127669	218074	اليابان
9	0,3	49	0	8	0,9	-1121343	210265	الجزائر
5	1,5	17	-23	1	0,9	-1739134	209342	روسيا

توزيع صادرات المغرب حسب الزبائن: 58

الجدول (4): أهم شركاء الصادرات المغربية

يظهر من خلال الجدول توزيع الزبائن الاوائل للمغرب بحيث ان الاتحاد الاوربي تحظى بالحصة الاكبر من صادرات المغرب و هذا راجع للقرب الجغرافي و كدى عامل السياحة الذي يستقطب عدد كبير من المستثمرين الاجانب بحسب حصيلة صادرات المغرب لسنة 2014 فإن اسبانيا و فرنسا هم الزبائن الأوائل بحصة 520685 مليار دولار و 4951106 مليار دولار على التوالي, من بين ما تصدره المغرب الى الاتحاد الاوروبي السمك , النسيج, مواد المصنعة منها: السيارات و الآلات, و الزراعات الغذائية بحيث تصدر 80% من انتاج الطماطم, الحمضيات و زيت الزيتون و كدى اسمدة طبيعية و الكيماوية.... اما بالنسبة للتعامل مع البلدان العربية مقارنة بالاتحاد الاوروبي يعتبر قليل فمثلا صادراتها مع الجزائر بحصة 210265 مليار دولار (تتمثل صادرات المغرب للجزائر في السمك المجمد حسب الجكس) ما يمكن استخلاصه أن المغرب رغم تعدد و اختلاف متعاملاتها و كدى حجم صادراتها إلا أنها تعاني من عجز في ميزانها التجاري فحجم صادراتها اكبر من واردتها و لتدارك هذا العجز أطلقت الحكومة مجموعة من المشاريع التنموية (ارجع الى المطلب السابق).

توزيع الصادرات المغربية حسب المجموعة السلعية

جدول(5): صادرات المغرب حسب المجموعة السلعية⁵⁹

⁵⁸www .trdemop.org

⁵⁹ www .trdemop.org

الرمز	قائمة السلع	القيمة المصدرة لسنة 2014	الميزان التجاري لسنة 2014	توزيع صادرات المغرب %	معدل نمو الصادرات بين سنة (2010-2014) %	معدل نمو الصادرات بين سنة (2013-2014) %	صف الدول المشتركة في الإيرادات العالمية	حصة الدول الشريكة في الإيرادات العالمية
المجموع	جميع السلع	23815816	-22375927	6	8	5	70	0,1
85	آلات أجهزة ومعدات كهربائية واجزائها..الخ	3780863	-149432	8	19	4	41	0,2
87	عربات سيارة جرارات، دراجات، ومركبات اخرى..الخ	2456601	-930693	81	50	6	38	0,2
62	ملابس وملحقات الملابس من غير المصدرات او الكروشية	2401450	2170336	2	6	4	20	1
31	اسمدة	2060880	1804168	4	7	4	8	3,3
28	مواد كيميائية غير عضوية مركبات غير عضوية من معادن ثمينية.. الخ	1543439	927676	-5	7	0	18	1,4
25	ملح كبريت اثرية و احجار كلس و اسمنت	1220712	451172	-2	-9	4	12	2,6
27	وقود معدني زيوت معدنية و منتجات تطهيرها (محروقات)	1206311	-9860778	22	-24	5	91	0
03	اسماك و قشريات رخويات وانواع اخرى	1016692	830089	7	4	5	28	0,9
61	ملابس وملحقات الملابس من المصدرات او الكروشية	879367	741229	0	2	4	33	0,4
07	خضر نباتات، جذور ودرنات غذائية	863058	789120	9	6	5	20	1,3
16	محضرات لحوم واسماك اوقشريات...الخ	734702	710251	7	4	6	18	1,5
08	فواكه صالحة للاكل قشور حمضيات او قشور بطيخ	696445	528799	3	1	8	32	0,7
88	مركبات ملاحه جوية او فضائية	387018	-120538	21	-8	7	36	0,2
64	احذية طماقات و مصنوعات مماثلة.. الخ	347353	157179	-2	4	6	34	0,2

التحليل: يشير الجدول إلى هيكل صادرات المغرب لسنة 2014 بحيث تتميز بهيمنة آلات و أجهزة و معدات الكهربائية بقيمة 3780863 مليار دولار ثم تليها عربات سيارة جرارات مركبات أخرى بقيمة 2456601 مليار دولار وبعدها ملابس و ملحقات الملابس و تليها الأسمدة و المواد الكيماوية غير العضوية.....خضر و نباتات , محظورات لحوم, البترول ...فواكه....

ما يمكن استخلاصه أن هيكل صادرات المغرب تتميز بالتنوع في صادراتها بقيم متفاوتة هذا من خلال ما لاحظناه في الجدول اعلاه و يجذر الاشارة الى ان المغرب لم ترتكز في هيكل صادراتها على منتج او قطاع واحد.

مقارنة بين صادرات المغرب و الجزائر

لعقد مقارنة موضوعية بين البلد النفطي (الجزائر) و بين المغرب من خلال معطيات المبحث السابق يتضح لنا أن المغرب أبدى مناعة في وجه الأزمة الاقتصادية (أزمة البترول) من خلال سلسلة المشاريع التي تبنتها الحكومة (ارجع الى المطلب السابق) و كدى تنوع هيكل صادراتها تمثل المحروقات 5% من اجمالي صادراتها فانخفاض اسعار النفط انعكس ايجابيا على اسعار المحروقات بالمغرب على الجزائر فانخفاض اسعار النفط يعتبر ضربة موجعة , حيث يشكل قطاع المحروقات نحو 94% من المداخيل الخارجية للخزينة لاتزال تعتمد اساسا على المحروقات في صادراتها بالرغم من الاجراءات التي قامت بها الدولة لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات (راجع الفصل السابق)إلا انها لحد الان لم تستطع النهوض بهذا القطاع حصة الصادرات خارج المحروقات لازالت ضعيفة جدا بنسبة لم تتجاوز 5% من اجمالي الصادرات .

على الدولة القيام بتغيرات جذرية للخروج من هيمنة المحروقات في هيكل صادراتها و ايجاد بديل لها كتحسين نوعية المنتجات المصدرة حسب مواصفات في الاسواق الخارجية و التركيز على قطاع الفلاحة الذي يعتبر مصدر حيوي للتنمية الاقتصادية و كون الجزائر تتميز باقتصاد ريعي وترقية السياحة فهي عامل لاستقطاب عدد كبير من المستثمرين الاجانب و الاهتمام ايضا بالصناعة التقليدية فمقارنة بالمغرب الذي سطر الضوء على العديد من القطاعات من خلال المشاريع التي تبنتها الدولة مثل مخطط المغرب لطاقة الشمسية و المخطط الأزرق الخاص بالسياحة فمداخيل السياحة حوالي اكثر من 440 مليون درهم

خلاصة الفصل:

إن لتصدير أهمية كبرى في رفع وتيرة النمو الاقتصادي الوطني والجزائر من بين البلدان التي تسعى إلى دعم قطاع التصدير و توفير الأرضية اللازمة للمصدرين اللذين يسعون إلى الخروج بمنتجات وطنية قادرة على المنافسة الدولية فوضعت الدولة إجراءات و هياكل محفزة لنهوض بقطاع التصدير خارج المحروقات مثل: CAGEX ; SAFEX , ALGEX و غيرها وقد حاولنا إبراز دور الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية كمؤسسة للدعم في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

ونظرا لسوء التسيير و التنسيق بين الهيئات لم تتحقق الأهداف المرجوة, إذ لم يتعدى التصدير خارج قطاع المحروقات 4% من إجمالي الصادرات و هذا راجع لعدة أسباب نذكر منها:

- ضعف تنافسية المنتج الجزائري مقارنة بالمنتجات الأجنبية من حيث المواصفات و الجودة.
- محدودية المتعاملين الاقتصاديين.
- هيمنة المحروقات في هيكل صادرات الجزائرية

و أخيرا نستنتج أن الجزائر بمقدورها الخروج من هيمنة المحروقات في هيكل صادراتها و ايجاد بديل لها بشرط تسيير قدرتها و طاقاتها بطريقة جيدة و بعقلانية و النهوض بالقطاعات الأخرى .

خاتمة عامة

من خلال عرضنا السابق لواقع التجارة الخارجية في الجزائر, اتضح لنا أن التجارة الخارجية مرت بده مراحل في تطورها, كما كان لها دور مهما في مستويات التقدم التي بلغتها الكثير من الدول. و من خلال عرضنا لتطور التجارة الخارجية في الجزائر تبين لنا بأنها تطورت من مرحلة احتكار الدولة لهذا القطاع إلى التحرير المقيد ثم التحرير التام وفي تحليلنا للتوجه الجديد للتجارة الخارجية في ظل الانتقال إلى اقتصاد السوق, يتضح جليا أن الجزائر شرعت في مفاوضات مطولة بغية الانخراط في المنظمة العالمية للتجارة كي تستفيد من المزايا المقدمة للدول المنضمة تحت لواءها, و لكن لهشاشة القاعدة الاقتصادية في بلادنا و عدم الاستعداد الجيد لهذا الانضمام يرتقب أن تجني عواقب وخيمة و يرى الاختصاصيين أننا يمكن تجنبها بإقامة شراكة مع الدول الصناعية التي تستطيع أن تمنح الحماية لمنتجاتها التي لا يمكنها منافسة المنتجات الأجنبية.

لعل أزمة 1986 بينت لنا أن الاقتصاد الجزائري لا يركز على أسس متينة, حيث أن معظم الصادرات الجزائرية تعتمد على المواد الطاقوية المتمثلة خاصة في البترول و الغاز بالدرجة الأولى, مما جعل اقتصاد الجزائر يتميز بحساسية كبيرة لتقلبات أسعار هذه المواد الطاقوية, و هذا ما يؤثر مباشرة على الاحتياطات الاستثمارية, الإنتاجية و الاستهلاكية و كل هذا يؤثر على عملية التنمية و النشاطات الاقتصادية عموما بالسلب, هذا ما يبين لنا أن مشكل الاقتصاد مشكل هيكل و ليس ظرفي.

و لا يمكن إنكار الجهد المبذول من طرف الدولة للنهوض بالصادرات و من أهم الاجراءات التي اتخذتها الدولة في برنامجها لترقية الصادرات خارج المحروقات نجد:

- تبسيط الإجراءات الإدارية لعملية التصدير.
- مساعدة المؤسسات في تكوين إطاراتها و تأهيلها في ميدان التصدير.
- المساعدات المالية الخاصة بالنقل و المشاركة في المعارض في الخارج.

إلا أن هذه الإجراءات لم تصل إلى تحقيق الأهداف المرجوة بسبب عدم التنسيق الجيد بين المؤسسات على تنفيذه.

و يمكن القول أن الجزائر تستطيع تحقيق تجارة خارجية ناجحة إذا ما استطاعت استغلال كل امكانياتها المادية و المالية و البشرية احسن استغلال.

نتائج البحث:

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

-إن مختلف الاقتصاديات الكبرى تعتمد في تطورها أساسا على التصدير الذي يعتبر العصب المحرك للتجارة.

-تسيير الجزائر في مشروع الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة رغم انها ليست مستعدة لهذا الانضمام و ما يمكن ان تعانيه من مشاكل في شتى القطاعات الاقتصادية لكن هذا المشروع حتمية لا بد منها لأننا محاصرين بالانفتاح الذي لا يمكن ان يرحم اقتصاديات الدول التي تبتعد عنه.

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

-تسجيل قطاع الصادرات خارج المحروقات لنتائج ضعيفة على صعيد المبادلات التجارية الخارجية و ذلك راجع لضعف ثقافة التصدير .

-غياب مشاركة بعض القطاعات الحيوية في تنمية الصادرات خاصة قطاع السياحة و الفلاحة.

-اقتصار الجزائر في تعاملها مع الدول الاوربية.

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

اقتراحات و التوصيات (الحلول):

من خلال الدراسة التي قمنا بها لإنجاز هذه المذكرة ,خرجنا بجملة من الاقتراحات و التي رأينا أنها كفيلة لتطور الاقتصاد الوطني بحيث لخصنها أساسا في:

-استعمال الجزائر للقوة المحروقاتية التي تملكها كأداة ضغط في مفاوضاتها مع الدول الاجنبية خاصة في مفاوضات الانضمام الى المنظمة العالمية للتجارة كون الجزائر تعد من الممونين الاساسين للدول الاوربية و الدول المتطورة لهذه المادة.

- تحسين نوعية المنتج الجزائري من اجل الدخول إلى الأسواق الخارجية و ذلك بإتباع سياسة فعالة للحصول على منتجات ذات نوعية عالمية تتطابق و المواصفات الدولية.

-تنويع الأسواق الخارجية و البحث عنها.

-توطيد الجزائر لعلاقتها الاقتصادية مع الدول الافريقية عامة و الدول المغاربية

-تنويع الصادرات عن طريق تشجيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و إعطاءها أكثر حرية من حيث النشاط و التحفيزات لدخول عالم المنافسة , عن طريق:

-تطوير الصناعة.

- توفير المناخ الملائم لاستقطاب الاستثمارات.

-التأهيل التقني للمؤسسات.

-الاهتمام بشكل أساسي بالقطاع الزراعي بدعم المناطق الزراعية لخلق فرص لتنويع المنتجات و توجيهها نحو التصدير للخروج من تبعية المحروقات , دون إهمال القطاعات الأخرى مثل القطاع السياحي الذي يعتبر عامل لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية .

-تكاثف الجهود و خلق هيئات اضافية إن التزم الأمر لدعم المصدرين بصفة عامة و المصدرين الجدد خاصة, ماديا و معنويا .

-العمل على توجيه المستهلك الجزائري إلى المنتجات الوطنية و محاولة التقليل من اعتماده على المنتجات الأجنبية و ذلك بتقليل من الواردات.

-ضرورة فتح الوكالة فروع لها داخل التراب الوطني و خاصة في البلدان الأجنبية لهدف تحقيق خدمات إضافية لمصدرها لتسهيل معاملتها و كدى جلب معلومات اكبر حول الأسواق الخارجية و المنتجات المنافسة.

المواضيع المقترحة للبحث:

-علاقة التجارة الخارجية بالنمو الاقتصادي.

-دور التنسيق بين القطاعات في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

-أثر انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاد الكلي.

المحتويات	الفهرس	الصفحة
الشكر.....		
الإهداء.....		
الخطة.....		
مقدمة عامة.....	أ.ب.ج	
الفصل الأول: التجارة الخارجية من الاحتكار إلى التحرير.....		3
المبحث الأول: لمحة عامة عن التجارة الخارجية.....		3
المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية.....		3
المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية و أهدافها.....		3
المطلب الثالث: عناصر التجارة الخارجية.....		5
المطلب الرابع: تحرير التجارة الخارجية.....		6
المبحث الثاني: إصلاح التجارة الخارجية في الجزائر.....		7
المطلب الأول: مراحل تطور التجارة الخارجية في الجزائر.....		7
المطلب الثاني: إصلاح سياسة التجارة الخارجية بعد 1990.....		9
المطلب الثالث: سياسة التجارة الخارجية في ظل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.....		14
خاتمة الفصل.....		21
الفصل الثاني: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات.....		24
المبحث الأول: عموميات حول التصدير.....		24
المطلب الأول: مفهوم التصدير.....		24
المطلب الثاني: أهداف التصدير و أهميته.....		26
المطلب الثالث: مراحل و سياسة التصدير.....		27
المبحث الثاني: الإجراءات المتخذة من طرف الدولة لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.....		30

30	المطلب الأول: الإجراءات القانونية.....
32	المطلب الثاني: الإجراءات المالية و الجبائية.....
36	المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية و النقل.....
39	المبحث الثالث: الهياكل المكلفة بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.....
40	المطلب الأول: الهياكل التنظيمية الموضوعة لترقية الصادرات خارج المحروقات.....
45	المطلب الثاني: الهياكل المستحدثة المنشأة لترقية الصادرات خارج المحروقات.....
48	المطلب الثالث: الهياكل الأخرى المساعدة و المدعمة على ترقية الصادرات خارج المحروقات.....
52	خاتمة الفصل.....
الفصل الثالث: دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية	
55	ALGEX.....
55	المبحث الأول:نبذة عن الوكالة الوطنية لترقية التجارة الوطنية.....
55	المطلب الأول: نشأة وتعريف الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجيةAlgex.....
56	المطلب الثاني: مهام وأهداف الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية.....
60	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.....
63	المطلب الرابع: مهام المديريات.....
69	المبحث الثاني: دور الوكالة في ترقية الصادرات و آفاقها.....
69	المطلب الأول : دور الوكالة في تدعيم التجارة الخارجية.....
72	المطلب الثاني: المشاكل التي تواجه الوكالة.....
73	المطلب الثالث : المشاريع المستقبلية للوكالة.....
76	المبحث الثالث: دراسة مقارنة بين صادرات الجزائر و المغرب.....
76	المطلب الأول: تحليل واقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات.....
81	المطلب الثاني: تحليل واقع الصادرات المغربية.....
90	خاتمة الفصل.....
91	خاتمة عامة.....
	قائمة الجداول.....
	قائمة الأشكال.....
	الملاحق.....
	قائمة المراجع.....

