

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المدرسة العليا للتجارة

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في العلوم الاقتصادية والتجارية

تخصص: مالية المؤسسة

الموضوع:

تمويل الصادرات خارج المحروقات

دراسة حالة المؤسسات الجزائرية

(باستخدام طريقة الاستبيان)

تحت إشراف:

د. عبد العزيز صبوع

من إعداد الطالبتين:

حلوش صبرينة

سحنون مروة

السنة الجامعية: 2016-2017

شكر و تقدير

نتقدم بخالص عبارات الشكر و التقدير و الامتتان للأستاذ المشرف الدكتور عبد العزيز صبوعة الذي شجعنا على البحث و الاطلاع و أسبغ علينا بتوجيهاته و نصائحه القيمة، فله منا جزيل الشكر و خالص الاعتراف بالجميل.

كما نتوجه بالشكر إلى الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة، و كل أساتذتنا الذين نهلنا من منابعهم العلمية طوال فترة إعداد المذكرة، و نخص بالشكر الأستاذ غليز عبد القادر.

كما نتقدم بجزيل الشكر إلى مؤطرننا بمقر التبرص محمد شتيح، و جميع عمال مؤسسة ALGEX الذين لا يبخلون على الطلبة مقدار ذرة.

كما نشكر كل عمال المدرسة العليا للتجارة بالقليعة، وخاصة عمال مكتبة المدرسة و كل من يسهر على جعل المدرسة منارة رائدة في العلم و المعرفة.

كما لا ننسى أن نتوجه بالشكر للأصدقاء الذين ساعدونا على إتمام هذا العمل و لو بكلمة مشجعة أو لفظة طيبة أو ابتسامة موسمية فلهم منا أفضل و أسمى ما يعبر به الحسن إليه للمحسن و المتفضل عليه للمتفضل.

إهداء

الهي لك الحمد إذا رضيت ولك الحمد حتى ترضى ولك الحمد بعد الرضا
أليك أيها الغالي، **أبي** يا حبا بلا مقابل، يا من أرى نجاحي في عينيه قبل
نجاحي.

إليك حبيبتي، وهل تكفي الكلمات في بحر عطاك، تهرب الحروف مني عند نطق
كلمة **أمي** فقط الله يستطيع جزاك.

إلى البذرة الأولى بذرة الطيبة و الحنان جدتي **خميسة** و **خديجة**.

إلى سكر حياتي طاطا سعيدة وهل هناك طعم أحلى.

إلى من جمعني بهم ظلمة الرحم: سندي و قررة عيني و شمسي التي لا تغرب
حمدي، توأمي **صفاء**، روعي **هديل**، نبضي **معز** وجوهرتي **رميساء**.

إلى كل صديقاتي اللاتي شاركنني مشواري الحياتي و الدراسي: إيمان، زوقا،
رندة، صبرينة، لبنى، عجرودة، شهيناز.

بكم تحلو حياتي.

مرورة

إهداء

إلى من كلفه الله بالهبة و الوقار إلى من علمني العطاء بدون انتظار إلى من أحمل اسمه بكل افتخار إلى سندي و قوتي في هذه الحياة لن تكفي كل الكلمات لشكرك إلى والدي العزيز "خلوش الطاهر".

إلى معنى الحب و الحنان إلى بسمة الحياة وسر الوجود إلى من كان دعائها سر نجاحي والشمعة التي تنير ظلمة حياتي إلى أمي الحبيبة "خالدي الزهرة".

إلى أختي الغالية "ملية" التي منحتني من الحب ما يجعلني أحسها بمثابة الأم الثانية لي شكرا لوجودك بجانبني.

إلى أختي الحبيبة "سميحة" التي أرى فيها قدوتي و أحرص على إتباع خطواتها شكرا على القوة و الشجاعة التي تزوديني بها في لحظات ضعفي.

إلى أخي الوحيد "حسام" الذي كان رفيق دربي في الحياة وتطلع لنجاحي بنظرات أمل.

إلى من رافقتني منذ أن حملنا حقائب الحياة و سرنا معا الدرب خطوة بخطوة إلى من كانت بجانبني دائما أختي وتوأم روعي أميرة "ميمي" تعجز الكلمات عن وصف حبي لكي..

إلى بهجة المنزل و ضوضاءه إلى من أضاف لحياتنا طعما آخر إلى أحتبي الصغار "يونس" "أية" "الأء" و "أنيس".

إلى صديقة الطفولة "وهيبة" لقد كانت نعم الأخت في هذه الحياة شكرا على كل إحساس صادق قدمته لي .

إلى من هون علي البعد عن المنزل إلى أخواتي اللواتي افخر بوجودهن في حياتي "سارة ليلىا ريان إيمان زهرة هدى سناء نور الهدى أحلام رندة كلثوم و لبنى" شكرا على كل ما عشناه معا بطوه ومره أحبكم كثيرا.

إلى من تشاركت معها السكن والعمل وكانت خير رفيقة لي "مروة" شكرا على كل ما قضيناه معا.

إلى اصدقائي زكرياء، عبد الله، بهاء الدين شكرا لدعمكم و تشجيعكم لي ،

إلى كل صديقاتي و أصدقائي الذين رافقوني في هذا المشوار شكرا لوجودكم بجانبني.

صبرينة

الصفحة	العناوين
I	شكر و تقدير
II	الإهداء 1
III	الإهداء 2
V	الفهرس
VII	قائمة الجداول
X	قائمة الأشكال
XIV	قائمة المختصرات
XV	الملخص
ب- ث	المقدمة العامة
1	الفصل الأول: نظرة عن التصدير ومعوقاته وآليات دعمه في الجزائر
2	تمهيد
3	المبحث الأول: ماهية التصدير ومعوقاته في الجزائر
3	المطلب الأول: ماهية التصدير
11	المطلب الثاني: المعوقات التي تواجه الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
15	المبحث الثاني: استراتيجيات وتسهيلات ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
15	المطلب الأول: استراتيجيات ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
19	المطلب الثاني: برامج الإصلاحات وتسهيلات ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات
26	خاتمة
27	الفصل الثاني: تقنيات تمويل الصادرات
28	تمهيد
29	المبحث الأول: طرق تمويل الصادرات
29	المطلب الأول: التمويل قصير الأجل
36	المطلب الثاني: التمويل المتوسط والطويل الأجل
43	المبحث الثاني: مخاطر وضمانات القروض على الصادرات
43	المطلب الأول: مخاطر تمويل التجارة الخارجية
46	المطلب الثاني: مفهوم وأهمية ضمان إئتمانات التصدير
51	خاتمة
52	الفصل الثالث: دراسة تحليلية لأهم الاختلالات التمويلية التي تعاني منها الصادرات الجزائرية

53	تمهيد
54	المبحث الأول: تعريف الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية
54	المطلب الأول: نشأة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية
54	المطلب الثاني: مهام وأهداف الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية
56	المبحث الثاني: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية
56	المطلب الأول: مهام مديريات « Algex »
59	المطلب الثاني: إعداد وتحليل الاستبيان
87	خاتمة
89	الخاتمة العامة
92	قائمة المراجع
96	قائمة الملاحق

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	تطور هيكل الصادرات خارج المحروقات حسب النوع الإنتاجي خلال الفترة (2003 - 2016)	6
02	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات ما بين (2003- 2010)	7
'02	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات ما بين (2010- 2016)	7
03	تطور التجارة الخارجية الجزائرية بين (2003 - 2016)	9
04	أوجه التشابه والاختلاف بين قرض المورد والمشتري	40
05	الأخطار الغير التجارية (السياسية)	45
06	توزيع العينة على حسب قطاع النشاط	61
07	توزيع العينة حسب نوع الشركة	62
08	النسبة الممثلة للمؤسسات التي قامت بالقرض البنكي	62
09	النسبة الممثلة لسهولة/ صعوبة الحصول على القرض البنكي	63
10	النسبة الممثلة لعراقيل عدم حصول المؤسسات على القرض البنكي بسهولة	64
11	النسبة الممثلة لنوع البنك الذي تتعامل معه المؤسسات	65
12	النسبة الممثلة لأسباب اختيار البنك الخاص	66
13	أسباب اختيار البنك العمومي	66
14	النسبة الممثلة لنوع القرض الأكثر طلبا من قبل المؤسسات	66
15	النسبة الممثلة للقيام / عدم القيام بقرض خارجي آخر غير البنكي	67
16	النسبة الممثلة لأنواع القرض الخارجي غير القرض البنكي	68
17	النسبة الممثلة لأسباب عدم استخدام أي قرض خارجي غير القرض البنكي	69
18	النسبة الممثلة للمؤسسات المصدرة / غير مصدرة	69
19	النسبة الممثلة لأسباب عدم تصدير المؤسسات لمنتجاتها	70
20	النسبة الممثلة للمؤسسات الطامحة/ غير الطامحة في التصدير	71
21	النسبة الممثلة لأهم الصعوبات التي تعرقل المؤسسات على التصدير	72
22	النسبة الممثلة لأهم المشاكل التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الجزائرية	73

74	نسبة اطلاع المؤسسات على إعانات الدولة الخاصة بترقية الصادرات	23
74	نسبة اطلاع المؤسسات على المؤسسات الخاصة بترقية الصادرات	24
75	نسبة اطلاع المؤسسات على الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX)	25
76	نسبة اطلاع المؤسسات على الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)	26
77	نسبة اطلاع المؤسسات على الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX)	27
78	نسبة اطلاع المؤسسات على الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FPSE)	28
79	نسبة اطلاع المؤسسة على الجمعية الوطنية لترقية الصادرات (APEX)	29
79	نسبة اطلاع المؤسسات على الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية (PROMEX)	30
80	نسبة استفادة المؤسسات المصدرة من إعانات الدولة	31
81	نوعية إعانات الدولة التي تحصلت عليها المؤسسات المصدرة	32
81	نسبة المؤسسات التي ترشح الدعم المالي كحل نسبي لترقية الصادرات خارج المحروقات	33
82	نسبة المؤسسات التي ترشح تساهل البنوك مع المؤسسات المصدرة من جانب الضمانات كحل نسبي لترقية الصادرات خارج المحروقات	34
83	نسبة المؤسسات التي الترشح تخفيض أسعار الفائدة بالنسبة للتمويل الموجه للتصدير كحل نسبي لترقية الصادرات	35
84	نسبة المؤسسات التي ترشح ضرورة مرافقة المصدر الجزائري و حمايته و توجيهه كحل نسبي لترقية الصادرات	36
85	نسبة المؤسسات التي ترشح ضرورة تفعيل الهيئات و المؤسسات المتكلفة بترقية الصادرات خارج مجال المحروقات كحل نسبي لترقية الصادرات	37
85	النسبة الممثلة للمؤسسات التي تقترح إمكانية إيداع كامل إيرادات المصدر المتأتية عن عملية التصدير في حساب المصدر بالعملة الصعبة كحل نسبي لترقية الصادرات	38

قائمة الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	هيكل الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ما بين (2003 - 2016) حسب النوع الإنتاجي	6
02	التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات ما بين (2003-2016)	8
03	تطور التجارة الخارجية الجزائرية بين (2003 – 2016)	10
04	مخطط سير عملية التمويل الأولي	31
05	مخطط موضع لتقنية تعبئة الحقوق الناشئة	32
06	مخطط التسبيقات بالعملة الصعبة في الخارج	34
07	سير عملية عقد تحويل الفاتورة	35
08	قرض المورد	37
09	مخطط توضيحي لقرض المشتري	39
10	عملية الخصم التجاري	41
11	سير عملية العقد الايجاري الدولي	42
12	توزيع العينة على حسب قطاع النشاط	61
13	توزيع العينة حسب نوع الشركة	62
14	النسبة الممثلة للمؤسسات التي قامت بالقرض البنكي	63
15	النسبة الممثلة لسهولة / صعوبة الحصول على القرض البنكي	63
16	النسبة الممثلة لعراقيل عدم حصول المؤسسات على القرض البنكي بسهولة	64
17	النسبة الممثلة لنوع البنك الذي تتعامل معه المؤسسات	65
18	النسبة الممثلة لنوع القرض الأكثر طلبا من قبل المؤسسات	67

68	النسبة الممثلة للقيام / عدم القيام بقرض خارجي آخر غير البنكي	19
69	النسبة الممثلة لأنواع القرض الخارجي غير القرض البنكي	20
70	توزيع العينة على أساس المؤسسات المصدرة والغير مصدرة	21
70	النسبة الممثلة لأسباب عدم تصدير المؤسسات لمنتجاتها	22
71	النسبة الممثلة للمؤسسات الطامحة/ غير الطامحة في التصدير	23
72	النسبة الممثلة لأهم الصعوبات التي تعرقل المؤسسات عن التصدير	24
73	النسبة الممثلة لأهم المشاكل التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الجزائرية	25
74	نسبة اطلاع المؤسسات على إعانات الدولة الخاصة بترقية الصادرات	26
75	نسبة اطلاع المؤسسات على المؤسسات الخاصة بترقية الصادرات	27
76	نسبة اطلاع المؤسسات على الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX)	28
77	نسبة اطلاع المؤسسات على الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)	29
77	نسبة اطلاع المؤسسات على الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX)	30
78	نسبة اطلاع المؤسسات على الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FPSE)	31
79	نسبة اطلاع المؤسسة على الجمعية الوطنية لترقية الصادرات (APEX)	32
80	نسبة اطلاع المؤسسات على الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية (PROMEX)	33
81	نسبة استفادة المؤسسات المصدرة من إعانات الدولة	34
82	نسبة المؤسسات التي ترشح الدعم المالي كحل نسبي لترقية الصادرات خارج المحروقات	35

83	نسبة المؤسسات التي ترشح تساهل البنوك مع المؤسسات المصدرة من جانب الضمانات كحل نسبي لترقية الصادرات خارج المحروقات	36
84	نسبة المؤسسات التي الترشح تخفيض أسعار الفائدة بالنسبة للتمويل الموجه للتصدير كحل نسبي لترقية الصادرات	37

قائمة المختصرات

المختصرات	الاسم الكامل
SAFEX	Société Algérienne des Foires et exportation.
CACI	Chambre Algérienne de Commerce d'industrie.
ALGEX	L'Agence National de Promotion du Commerce Extérieure.
CAGEX	La Compagnie Algérienne d'Assurance de Garantie des exportations.
FSPE	Fonds Spéciale pour la Promotion des Exportations.
PROMEX	Office Algérienne de Promotion du Commerce Extérieur.
APEX	L'Agence pour la Promotion des Exportations.
SARL	Société à Responsabilité Limitée
EURL	Entreprise Uni personnelle à Responsabilité Limitée
SPA	Société Par Action

الملخص:

في ظل الوضعية الاقتصادية الراهنة التي يشهدها الاقتصاد الجزائري والتي تتميز بهيمنة قطاع المحروقات على الصادرات الجزائرية، أصبح تنوع وتعزيز الصادرات خارج المحروقات احد الأهداف الاقتصادية الإستراتيجية للنهوض باقتصاد الجزائر. هذه الدراسة ستركز على وضعية الصادرات خارج المحروقات والتي تعد ذات أهمية قصوى، كما سيتطرق هذا العمل إلى إظهار الأسباب والقيود بصفة عامة والتمويلية بصفة خاصة المساهمة في إضعاف هذا النوع من التصدير رغم المجهود المكثف الذي تبذله السلطات.

الكلمات المفتاحية:

ترقية الصادرات، تمويل الصادرات، الصادرات خارج المحروقات، معوقات الصادرات.

Résumé

Compte tenu de la situation économique actuelle qui se déroule dans l'économie algérienne, et qui se caractérise par la prédominance du secteur des hydrocarbures sur les exportations algériennes, la diversité et la promotion des exportations en dehors l'hydrocarbures est devenue un des objectifs économiques stratégiques pour la promotion de l'économie de l'Algérie.

Cette étude se concentrera sur la situation des exportations hors hydrocarbures, qui sont d'une importance capitale, et se penchera sur ce travail pour montrer en particulier les causes et les limitations en général et de la finance, de contribuer à l'affaiblissement de ce type d'exportation, en dépit des efforts intensifs déployés par les autorités.

Mots clés:

La promotion des exportations, le financement des exportations, les exportations hors hydrocarbures, les contraintes à l'exportation.

Abstract

In light of the current Algerian economy, which is characterized by the dominance of the hydrocarbons sector on Algerian exports, the diversification and promotion of exports outside hydrocarbons is one of the strategic economic objectives to improve the economy of Algeria.

This study will focus on the status of exports of hydrocarbons, which is considered very important, and will discuss the work to show the causes and constraints in general and funding in particular contribute to weaken this type of export despite the intensive efforts of the authorities.

key words:

Export promotion, export financing, non-hydrocarbon exports, export constraints.

المقدمة العامة

لا يوجد اليوم في العالم ما يسمى بالاقتصاديات المغلقة التي تحقق لنفسها اكتفاء ذاتيا، لأن هذا المفهوم يعتبر حالة نظرية بحتة، فكل دولة لابد أن تخصص في إنتاج سلع وخدمات معينة تقوم بتصديرها، وفي نفس الوقت تقوم باستيراد سلع أخرى لا تحقق فيها الاكتفاء.

يعد النشاط التصديري محددًا هامًا للأداء الاقتصادي ويؤثر بشكل فعال على نموه وذلك لما يترتب عن الصادرات من مكاسب من أهمها زيادة حصيلة الدولة من العملة الصعبة، وعلى هذا الأساس أصبحت معظم الدول سواء كانت نامية أو متقدمة تسعى إلى ترقية الصادرات لأنها تعتبر دافعا مساعدا للتطور الاقتصادي. تعتبر الصادرات المحروقاتية في الدول المصدرة للنفط عنصر أساسي في استقرار اقتصادها، وتعتبر الجزائر من أكثر الدول التي يتركز اقتصادها على قطاع المحروقات بنسبة 97% من إجمالي الصادرات، مما يجعل الاقتصاد الجزائري هش غير صامد أمام أدنى التغيرات في أسعار البترول، وهذه الأخيرة متقلبة باستمرار، ولولا وجود منظمة الدول المصدرة للنفط (OPEC) لعادت الجزائر إلى وضع منتصف الثمانينات وبالضبط لسنة 1986 أين انهارت آنذاك أسعار النفط وانخفض سعر برميل النفط إلى 12 دولار أمريكي، مما أدى إلى عجز كبير في الميزان التجاري، ومن ثم ميزان المدفوعات، وانهارت معها الإيرادات الجزائرية لأنها تعتمد بشكل كلي على عائدات الصادرات النفطية، ومن ثم فإن تنوع هيكل الصادرات الجزائرية والقضاء على الاختلال الهيكلي لها أصبح من الحتم اللازم وضغط الضرورة.

يعد التمويل من أبرز الاختلالات التي تعاني منها الصادرات الجزائرية، حيث يعتبر من أهم العناصر الضرورية واللازمة من أجل تشجيع الصادرات والنهوض بها ومن ثم ترقيتها. وعليه فإنه من غير المعقول الحديث عن ترقية الصادرات دون الإشارة إلى الاختلالات التمويلية التي تعاني منها، وهذا ما أدى بنا إلى طرح الإشكالية التالية:

1. الإشكالية:

ماهي الاختلالات التمويلية التي أسهمت في عجز الأداء التصديري؟

2. الأسئلة الفرعية:

يتفرع عن السؤال الأساسي أسئلة فرعية نوجزها فيما يلي:

- ماهو واقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات؟ وماهي أهم المعوقات التي تعاني منها؟ وماهي الإستراتيجيات المقدمة من طرف الدولة لترقية هذه الأخيرة والنهوض بها؟
- ماهي أهمية تمويل الصادرات؟ وماهي أبرز تقنياته؟
- ماهي أهم الاختلالات التمويلية التي تعترض المصدر الجزائري وكيف يمكن إزالتها؟

3. الفرضيات:

للإجابة على إشكالية البحث، تم اقتراح الفرضيات التالية:

- لازالت تمثل الصادرات خارج المحروقات نسبة ضئيلة، حيث أنها تعاني من معوقات اقتصادية ومالية، لذلك بادرت الجزائر إلى تبني إستراتيجية وطنية تعتمد على عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر لفك عملية الاعتماد على إيرادات البترول.
- يعتبر تمويل الصادرات من أهم العناصر اللازمة لترقية الصادرات، ويتم إما عن طريق التمويل القصير الأجل أو التمويل المتوسط والطويل الأجل.
- إن القصور الشديد في نظم تمويل الصادرات سواء من ناحية الإطار المؤسسي أو من جانب آليات التمويل المستخدمة أو صور وشروط تمويل الصادرات أو مقدار التمويل المغطى من طرف هيئات تأمين القروض، يشكل أحد المعوقات الرئيسية أمام زيادة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات.

4. مبررات ودوافع اختيار الموضوع:

توجد عدة أسباب دفعتنا إلى اختيار ودراسة هذا الموضوع، وهي:

- إن عدم وفرة البرامج المتخصصة في تمويل الصادرات في الدول النامية بصفة عامة والجزائر بصفة خاصة، لا تزال واحدة من المصاعب التي تواجه القطاعات التصديرية، حيث يتم تمويل الصادرات بذات الآليات المتبعة في تمويل الأنشطة التجارية الأخرى، وهو ما يحد من الجهود القائمة لزيادة القدرة التنافسية للصادرات.
- يأتي هذا البحث في مرحلة حساسة يمر بها الاقتصاد الوطني، حيث أن ترقية الصادرات وتنشيطها تعتبر أكبر نقطة لها هذا البعد والقدرة على قلب الموازين.
- الرغبة الذاتية في التعرف على أسباب تراجع الصادرات الوطنية وسبل تحسين هذا الواقع.

5. أهمية الدراسة:

تكتسي هذه الدراسة أهمية من خلال الضرورة الملحة في إعادة هيكلة قطاع الصادرات الوطنية لتنويع مصادر الدخل الوطني خارج المحروقات كسياسة بديلة على المدى البعيد، وتأتي هذه الدراسة للوقوف على أهمية إزالة العراقيل والمعوقات التمويلية التي يواجهها المصدر الجزائري، فالتمويل يعتبر من أهم حوافز التصدير، فتوفير التمويل للمصدر يمكنه من زيادة قدرته وتوسيع قطاع نشاطه، كما أنه عامل بقاء واستمرارية بالنسبة للمؤسسات من جهة وآلية لترقية الصادرات من جهة أخرى.

6. أهداف الدراسة:

- معرفة الدور الذي يلعبه التمويل في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.
- معرفة أهم العوامل والعراقيل التي تحول دون تطوير الصادرات خارج المحروقات.
- معرفة استراتيجيات، برامج إصلاحات وتسهيلات ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- محاولة إيجاد السبل والآليات القادرة على تنمية الصادرات.
- محاولة توضيح أهم تقنيات تمويل الصادرات في الجزائر، ومدى ملائمة الوسائل المعتمدة.

7. المنهج المستخدم:

اعتمدنا في هذا البحث على المنهج الوصفي التحليلي لاستعراض دور التمويل في ترقية الصادرات ووسائله الممكنة، وإعداد مجموعة من الجداول وتحليلها بما يخدم أهداف الدراسة، هذا من الجانب النظري، أما من الجانب التطبيقي فهو يركز على معرفة الجوانب المسؤولة على عرقلة تمويل الصادرات.

8. منهجية البحث:

للإجابة على الإشكالية وإثبات أو نفي فرضيات البحث قمنا بتقسيم البحث إلى ثلاثة فصول، حيث جاء الفصل الأول تحت عنوان "نظرة عن التصدير ومعوقاته وآليات دعمه"، تطرقنا فيه إلى ماهية التصدير وإستراتيجيات وتسهيلات ترقية الصادرات في الجزائر.

بينما تطرقنا في الفصل الثاني إلى مختلف تقنيات التمويل القصير والطويل الأجل، بالإضافة إلى مخاطر التجارة الخارجية وطرق ضمان القروض على الصادرات.

أما الفصل الثالث فقد خصص لدراسة حالة، حيث تم التطرق إلى تعريف الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية "ALGEX"، ثم قمنا بتوزيع استبيان على عينة (30 مؤسسة) من المؤسسات المصدرة والغير مصدرة لنصل إلى أهم العراقيل التي تواجه المصدر الجزائري بصفة عامة والتمويلية بصفة خاصة.

9. صعوبات الدراسة :

تمثلت أهم الصعوبات التي واجهتنا في إعداد هذا البحث في قلة المراجع التي تناولت موضوع تمويل الصادرات وجوانب أخرى من القسم النظري وبالتالي دعمنا الدراسة بالاعتماد على مراجع مختلفة كالملتقيات والمجلات.

أما فيما يخص الجانب التطبيقي من الدراسة قد واجهنا عدم تفاعل المؤسسات مع الاستبيان، حيث تم إرساله عبر البريد الإلكتروني الخاص بالوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ولم تصلنا إلا إجابات قليلة، ناهيك عن عدم استقبالنا من قبل العديد من المؤسسات التي توجهنا إليها لتقديم الاستبيان.

الفصل الأول:

نظرة عن التصدير ومعوقاته وآليات

دعمه في الجزائر

تمهيد:

تعتبر تنمية الصادرات خارج المحروقات في الدول المصدرة للنفط عنصر أساسي داعم للنمو الاقتصادي، لذلك تسعى الحكومة الجزائرية إلى التركيز على سياسة تشجيع الصادرات كعملية تنموية طويلة الأجل، حيث أدركت أن تنويع الصادرات الوطنية والقضاء على الاختلال الهيكلي لها أصبح ضرورة حتمية، حيث يتم تعويض صادرات المحروقات شيئاً فشيئاً بصادرات متنوعة (صناعية، زراعية، سياحية...) وهو ما اصطلح عليه بإسم "ترقية الصادرات خارج المحروقات".

ويكمن الهدف الأساسي في هذا الفصل في تبيان مفهوم التصدير وأهم معوقاته وآليات دعمه في الجزائر، ولهذا تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين هما:

- المبحث الأول: ماهية التصدير ومعوقاته في الجزائر.
- المبحث الثاني: استراتيجيات وتسهيلات ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات.

المبحث الأول: ماهية التصدير ومعوقاته في الجزائر

تعد الصادرات قطاع من القطاعات الحيوية في أي اقتصاد، حيث يعتبر هذا القطاع المؤشر الجوهري على القدرة الإنتاجية والتنافسية للدولة لأنه يعكس الإمكانيات الاقتصادية لها في تحقيق مكتسبات التنمية الاقتصادية وما يترتب عن ذلك من إيجابيات على الاقتصاد المحلي.

المطلب الأول: ماهية التصدير

1. مفهوم التصدير

لقد تعددت التعاريف المتعلقة بالتصدير ويمكن ذكر بعضها كما يلي:

- يعرف فريد النجار التصدير على أنه "مدى قدرة الدولة وشركائها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية أخرى، وهذا من أجل تحقيق أرباح وقيمة مضافة"¹.
 - يعرف قادة أقاسم التصدير على أنه " قيمة السلع والخدمات الإنتاجية المنتجة من قبل المقيمين والمحولة بصفة نهائية لغير المقيمين"².
 - يعرف نظام الحسابات الاقتصادية الجزائرية (SCEA) System du Compte Economique Algérienne التصدير على أنه "عملية تصريف البضائع والخدمات المنتجة من قبل المقيمين إلى خارج الإقليم الاقتصادي للدولة بصفة نهائية".
 - يعرف بريش سعيد التصدير على أنه "كل ما يطلبه الخارج من السلع الوطنية"³.
- وعموما التصدير يمثل تلك الوسيلة التي تسمح بالاستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق الخارجية، من خلال انسياب السلع الوطنية نحو الخارج.

2. أنواع التصدير⁴:

يمكن للمؤسسة أن تقوم بعملية التصدير بشكل مباشر أو غير مباشر أو مشترك.

فريد النجار، "التصدير المعاصر و التحالفات الإستراتيجية"، الدار الجامعية، الإسكندرية 2008، ص 15.¹
قادة أقاسم، "المحاسبة الوطنية، نظام الحسابات الاقتصادية الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2002، ص 71.²
سعيد بريش، "الاقتصاد الكلي"، دار العلوم و للنشر و التوزيع، عنابة، 2007، ص 194.³
ناصر الدين قريبي، "اثر الصادرات على النمو الاقتصادي"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، جامعة وهران، 2014، ص 81-82.⁴

1.2. التصدير المباشر:

هو دخول الشركة بصورة مباشرة في عمليات التصدير مع تحملها تكاليف الاستثمار والمخاطرة، مفترضة بأن العوائد المتحققة من وراء دخولها المباشر يغطي تكاليف الاستثمار فضلا عن رغبتها في عدم إعطاء حصة من عوائدها المتحققة إلى الوسيط.

2.2. التصدير غير المباشر:

يتم التصدير غير المباشر من خلال أن يقوم الوسيط (وكلاء البيع أو وكلاء التصدير) بشراء المنتج مباشرة من المصنع ومن ثم إعادة بيعها إلى دولة أجنبية وتحت اسم وكيل البائع أو وكيل التصدير، وعليه فإن المصدرين غير المباشرين ليس لديهم اتصال مباشر مع المستهلكين في الأسواق الأجنبية، والذي يمكن أن يأخذ الأشكال التالية:

- التصدير من خلال الاعتماد على الوكلاء: حيث يقوم الوكيل بالبحث عن المشتريين في الأسواق الخارجية مقابل حصوله على عمولة.
- المنظمات التعاونية: حيث تقوم هذه المنظمات بالتعاون مع الشركات المنتجة للبحث لها عن أسواق خارجية لمنتجاتها وتكون هذه المنظمات تحت سيطرة ورقابة الشركات المنتجة. وهذه الطريقة في الدخول للأسواق الخارجية تحقق ميزتين أساسيتين هما:
- إنها تقلص التكاليف المترتبة على الاستثمار لكون الشركة ليست بحاجة إلى إيجاد وتطوير قسم التصدير وإيجاد قوة بيعيه للعمل فيه، وتحمل التكاليف الإضافية مقابل ذلك.
- تقليل هذه المخاطرة لأدنى حد ممكن لكون هؤلاء الوسطاء الذين ينوبون عن الشركة في التصدير، لهم الإلهام والمعرفة الكافية عن الأسواق الخارجية ولذلك فالأخطاء المحتملة بالعمل ستكون قليلة جدا.

3.2. التصدير المشترك أو المنظم:

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

3. أهمية التصدير:

تتجلى أهمية التصدير في:

- خلق فرص عمل جديدة: يعتبر قطاع التصدير المستوعب الأساسي للعمالة الجديدة، وقد أكدت ذلك تجارب العديد من الدول، فقد تمكنت عدة دول من شرق آسيا وهي اليابان، هونغ كونغ، تايوان، اندونيسيا، ماليزيا وتايلاند من خلق فرص عمل جديدة والرفع من معدلات نموها باستخدام التوجه التصديري.

- إصلاح العجز في ميزان المدفوعات : تعتبر الصادرات أحد الموارد الهامة لجلب النقد الأجنبي مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي لعملة البلد وأسعار الصرف، فالصادرات تلعب دورا رئيسيا ومباشرا في معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات عن طريق معالجة الخلل في الميزان التجاري.
- جذب الاستثمار المحلي والأجنبي: يعتبر الاستثمار كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير، وهذا ما أكدته العديد من التجارب الدولية الناجحة في عملية التصدير، فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة بالإضافة إلى الارتباط بالأسواق العالمية، حيث تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج وخفض تكلفة إنتاجه، كما يسمح أيضا توافر رأس المال بالتوسع في الإنتاج وتنويع المنتج وتحسين جودته، كذلك يعمل الاستثمار على إنشاء صناعات جديدة وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة وربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية، وهذا ما تحتاجه أي دولة للنهوض باقتصادها وتحقيق معدلات نمو مرتفعة، كما أن وجود قطاع تصديري قوي يعمل على جذب مزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة في الصادرات الخدمية والسلعية تقوم بدورها هي أيضا بجذب استثمارات جديدة، فالعلاقة بين التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية وجذب الاستثمارات الجديدة لا تتحقق إلا بعد فترة من الزمن، وذلك بعد أن تستقر قناعة المستثمر بأن السياسة الاقتصادية توجهت بلا رجعة للتصدير من خلال استمرار التوجه التصديري سنة بعد أخرى.
- تحقيق معدلات نمو مطردة: إن هدف أي سياسة اقتصادية هو تحقيق معدلات نمو مرتفعة، فالاهتمام بالصادرات عن طريق تنميتها وتطويرها وتشجيعها من خلال خلق المناخ المناسب لذلك سيكون له مردود إيجابي على جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، وعلى خلق فرص عمل جديدة وإصلاح العجز في الميزان التجاري ومن ثم ميزان المدفوعات، ولا يتم ذلك إلا بالعمل على حل المشكلات التي تعوق نمو الصادرات ورسم السياسات المتناسقة والمتكاملة والواضحة المعالم بين مختلف الكيانات المؤسسية التي تؤثر على التصدير في البلد.

4. واقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ما بين (2003- 2016):

1.4. هيكلية الصادرات خارج المحروقات:

كانت ولازالت الصادرات خارج المحروقات تشكل نسبة ضئيلة لا تتجاوز 5% من إجمالي الصادرات، وفيما يلي مجموعة من الإحصائيات حتى تتضح الصورة أكثر:

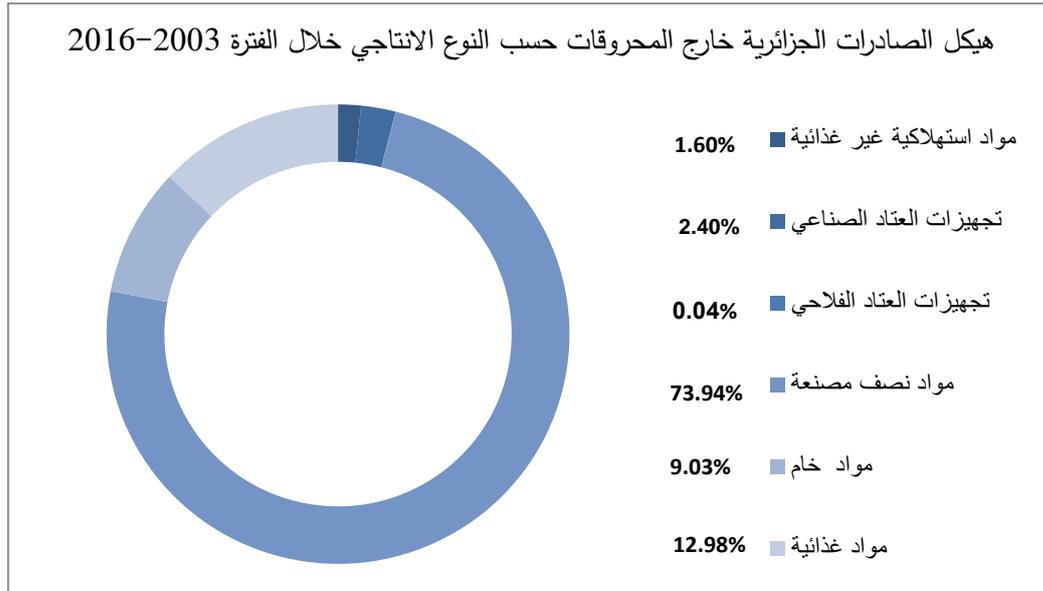
الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

الجدول رقم (1): تطور هيكل الصادرات خارج المحروقات حسب النوع الإنتاجي خلال الفترة 2003 -2016، الوحدة مليون دولار

السنوات	مواد غذائية	مواد خام	مواد نصف مصنعة	تجهيزات العتاد الفلاحي	تجهيزات العتاد الصناعي	مواد استهلاكية غير غذائية	المجموع
2003	48	50	509	1	30	35	673
2004	59	90	571	0	47	14	781
2005	67	134	651	0	36	19	907
2006	73	195	828	1	44	43	1184
2007	88	169	993	1	46	35	1332
2008	119	334	1384	1	67	32	1937
2009	113	170	692	0	42	49	1066
2010	315	94	1056	1	30	30	1526
2011	355	161	1496	0	35	15	2062
2012	315	168	1527	1	32	19	2062
2013	402	109	1458	0	28	17	2014
2014	323	110	2087	2	16	11	2549
2015	235	106	1597	1	19	11	1969
2016	327	84	1321	0	54	19	1805

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات ALGEX

الشكل رقم (1): هيكل الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ما بين (2003 - 2016) حسب النوع الإنتاجي



من إعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات الجدول (1)

التحليل:

اعتمادا على الشكل السابق والجدول رقم (1)، تحتل المنتجات النصف مصنعة المرتبة الأولى من حيث المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات وذلك بنسبة 73.94% خلال الفترة 2003-2016، وتتمثل أساسا هذه المنتجات في الزيوت ومشتقاتها الأخرى، وهو أمر طبيعي بحكم اعتماد الجزائر على المحروقات التي تمثل أكثر من 95% من إجمالي الصادرات، حيث عرفت هذه المواد انتعاشا مستمرا إلى غاية 2008 أين بلغت 1384 مليون دولار، ثم انخفضت في 2009 إلى 692 مليون دولار، وهذا راجع إلى الأزمة المالية العالمية ومن ثم عادت إلى النمو في 2010 أين حققت 1056 مليون دولار ثم عادت إلى الانخفاض سنة 2015، ما يمكن استخلاصه هو أن نمو هذه المنتجات متعلق بنمو الصادرات النفطية والعكس أي أن العلاقة طردية بينهما.

تأتي في المرتبة الثانية المواد الغذائية وذلك بنسبة 12.98% من إجمالي الصادرات غير النفطية خلال الفترة 2003-2016، حيث تتمثل في التمور والخمر والخضر، كما أن التمور ذات جودة عالية وسجلت أعلى مستوياتها سنة 2013 ويعود ذلك إلى ارتفاع الإنتاج الزراعي المحلي. تأتي المواد الخام في المرتبة الثالثة مسجلة 9.03% من إجمالي الصادرات غير النفطية خلال 2003-2016، وسبب احتلالها لهذه المرتبة مرده إلى الثروة المعدنية التي تزخر بها الجزائر والتي لم تستغل إلى الآن استغلالا حقيقيا.

في المرتبة الرابعة تأتي تجهيزات العتاد الصناعي بنسبة 2.4% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2003-2016، حيث تتمثل منتجاتها في التجهيزات والوسائل المستعملة في البناء والصحة والأشغال العمومية، تليها في المرتبة الخامسة المواد الاستهلاكية غير الغذائية بنسبة 1.6% وهي في الأغلب مواد نظافة وتجميل، في حين تأتي تجهيزات العتاد الفلاحي في المرتبة الأخيرة بنسبة 0.04%.

الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

الجدول (2): التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات ما بين 2003-2010، الوحدة: مليون دولار

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	
52,58	52,05	41,31	9,28	6,38	11,15	4,80	إفريقيا (باستثناء الدول العربية)
37,08	96,37	13,18	40,45	63,23	32,20	24,92	أمريكا الغربية
22,17	28,64	15,46	9,61	9,89	10,93	5,39	أمريكا اللاتينية
92,28	87,86	48,19	49,99	27,55	6,79	5,39	آسيا (باستثناء الدول العربية)
105,62	183,69	83,15	129,27	82,31	47,07	21,38	أوربا باستثناء الدول التي تنتمي للاتحاد الأوروبي
0,03	-	0,01	0,01	0,90	0,02	-	أوقيانوسيا
49,38	73,98	33,60	27,01	17,21	32,23	37,66	دول العربية (باستثناء دول المغرب)
79,59	175,19	183,64	171,98	169,87	108,72	50,04	دول المغرب العربي
627,00	1239,19	911,99	720,03	721,35	509,58	522,37	الاتحاد الأوروبي
-	-	1,48	-	0,001	0,07	0,29	دول أخرى

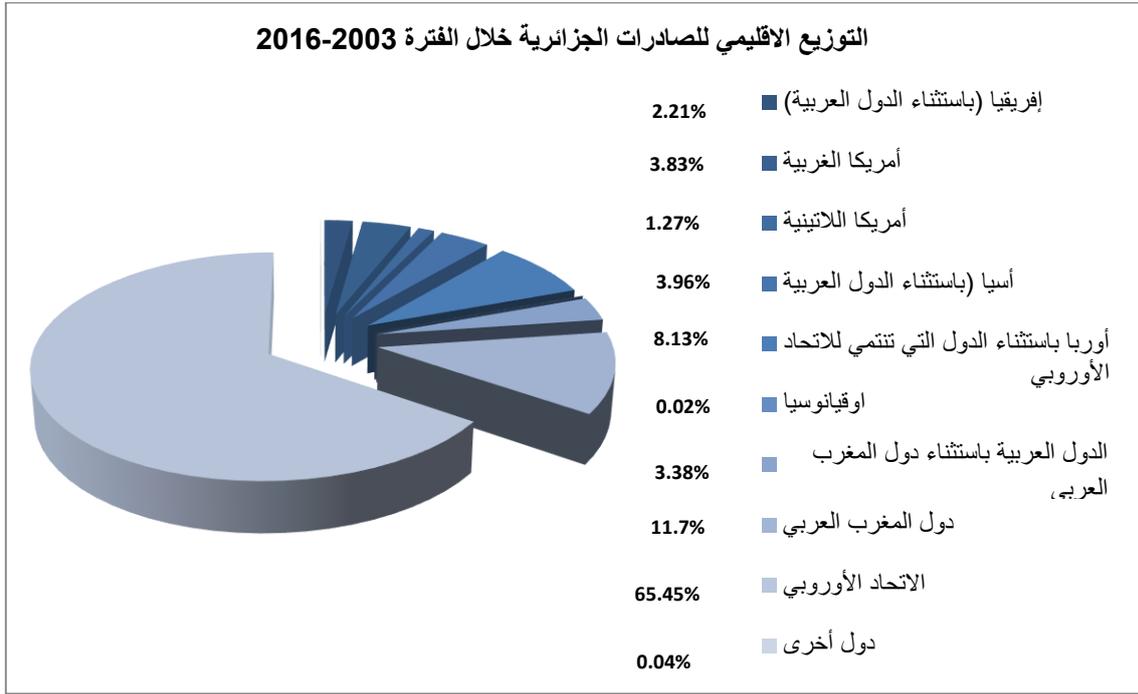
المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات ALGEX

الجدول (2'): التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية خارج المحروقات ما بين 2010-2016، الوحدة: مليون دولار

2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	
203,47	40,31	22,03	66,77	52,21	41,82	42,03	إفريقيا (باستثناء الدول العربية)
254,87	83,51	20,14	9,49	14,19	11,41	28,00	أمريكا الغربية
276,06	57,46	54,35	22,31	45,59	55,44	13,57	أمريكا اللاتينية
75,26	35,62	19,51	25,37	56,20	59,31	55,51	آسيا (باستثناء الدول العربية)
102,43	131,36	95,28	91,46	65,12	72,53	56,97	أوربا باستثناء الدول التي تنتمي للاتحاد الأوروبي
55,35	2,20	1,55	0,05	0,06	0,02	0,21	أوقيانوسيا
27,96	50,73	108,59	168,86	176,66	113,38	201,13	دول العربية (باستثناء دول المغرب العربي)
55,49	70,64	144,51	109,34	100,52	107,19	121,71	دول المغرب العربي
55,49	1590,84	2076,66	1665,48	1548,06	1537,24	1004,59	الاتحاد الأوروبي
48,44	-	-	-	-	-	-	دول أخرى

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات ALGEX

الشكل رقم (2): التوزيع الجغرافي للمصادرات الجزائرية خارج المحروقات ما بين 2003-2016.



من إعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات الجدول (2)

التحليل:

يظهر من خلال الجدول رقم (2) والشكل أعلاه أن الاتحاد الأوروبي احتفظ بهيمنته في امتصاص المصادرات الجزائرية، ويرجع هذا إلى القرب الجغرافي من جهة واهتمام دول المجموعة الأوروبية بالمنتجات الجزائرية من جهة أخرى، إضافة إلى الاتفاقية المبرمة في إطار الشراكة بين الجزائر ودول الاتحاد الأوروبي، فعززت بذلك حصتها من امتصاص المصادرات الجزائرية من سنة إلى أخرى، لتبلغ سنة 2014 حوالي 2076,66 مليون دولار وهي أعلى قيمة بلغت خلال الفترة 2003-2016، أما فيما يخص التعامل مع الدول العربية والإفريقية فهو محتشم حيث لم يتجاوز 5% من إجمالي المصادرات بالرغم من سلسلة الاتفاقيات الثنائية والمتعددة الأطراف التي أبرمتها الجزائر مع هذه الدول والسبب يرجع في ذلك إلى عدة عوامل تتمثل في تشابه المنتجات المصدرة مع هذه الدول، كما يعود ذلك إلى التسهيلات المغربية التي تقدمها الدول الأوروبية إلى أسواق هذه البلدان.

وما يمكن استخلاصه أن الجزائر محدودة المتعاملين الاقتصاديين، حيث يعتبر الاتحاد الأوروبي المتعامل الرئيسي مع معها وذلك بنسبة 65.45%، لذلك فعلى الجزائر أن تسعى إلى توجيه صادراتها خارج المحروقات نحو الدول العربية وبالأخص الدول الإفريقية، فالقارة السمراء تشكل بالنسبة للجزائر هدفا أساسيا في جهودها لترقية المصادرات خارج المحروقات و تنويع اقتصادها، كما تمتلك مؤهلات تمكنها من ولوج سوق

الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

التصدير في القارة بفضل منشأتها لاسيما مشروع الميناء الكبير للوسط ومشروع السكك الحديدية العابرة للقارة.

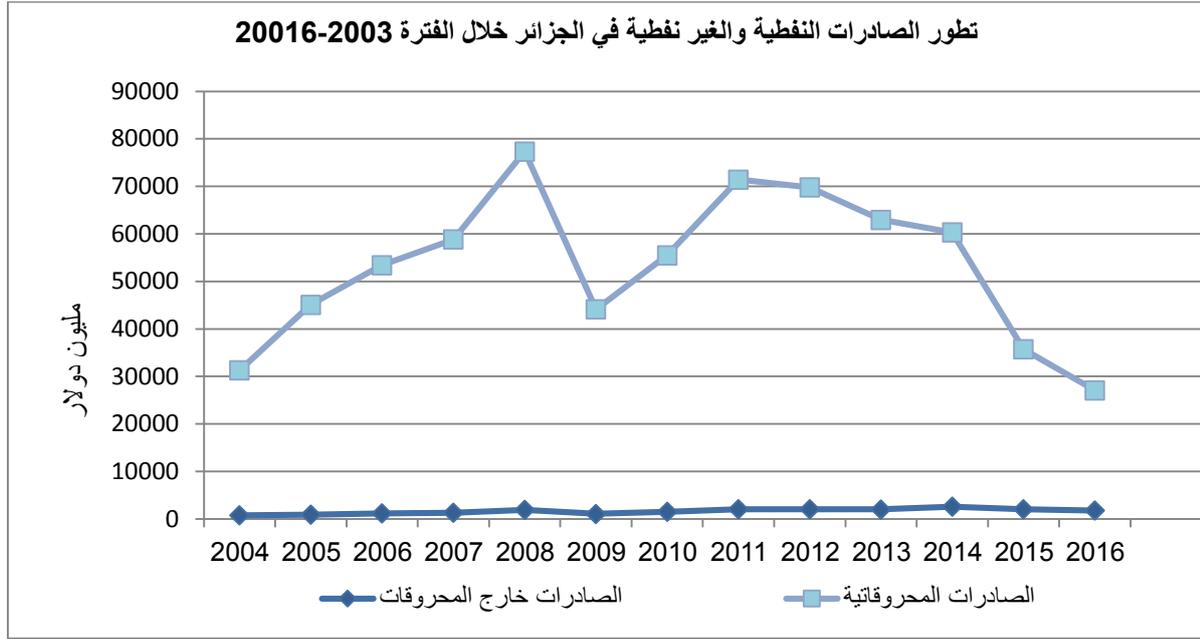
2.5 واقع التجارة الخارجية بين (2003 - 2016) :

الجدول (3): تطور التجارة الخارجية الجزائرية بين 2003 – 2016، الوحدة: مليون دولار

الميزان التجاري	نسبة مساهمة عائدات المحروقات في الصادرات الإجمالية %	عائدات صادرات المحروقات	عائدات الصادرات الإجمالية	السنوات
11078	97.2655615	23939	24612	2003
13775	97.565689	31302	32083	2004
25644	98.0283037	45094	46001	2005
33157	97.832018	53429	54613	2006
32532	97.7860147	58831	60163	2007
39819	98.5573154	77361	79298	2008
5900	97.6412798	44128	45194	2009
16580	97.325294	55527	57053	2010
26242	97.1941379	71427	73489	2011
21490	97.1307712	69804	71866	2012
9946	96.9002986	62960	64974	2013
1468	95.7650546	57505	60048	2014
-17034	94.3204108	32699	34668	2015
-17063	93.9885433	28221	30026	2016

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على معطيات ALGEX

الشكل رقم (3): تطور التجارة الخارجية الجزائرية بين 2003 – 2016



التحليل:

يظهر من خلال الجدول رقم (3) والشكل أعلاه هيمنة الصادرات المحروقاتية طول فترة الدراسة بأكثر من 95% وركود الصادرات خارج المحروقات، غير أن هذه الأخيرة سجلت تحسن طفيف، فارتفعت من نسبة 2,73% سنة 2003 إلى نسبة 6,17% سنة 2016.

أما بالنسبة للميزان التجاري الذي يعد مؤشرا هاما على المستوى الاقتصادي والذي يعبر عن الفرق بين إجمالي الصادرات والواردات، لم يسجل عجزا خلال الفترة الممتدة ما بين 2003 إلى 2014، حيث سجل سنة 2008 فائضا بلغ 39819 مليون دولار وهي أعلى نسبة بلغت خلال فترة الدراسة، ما يليه ارتفاع اخر سنة 2011 ب 27242 مليون دولار ويرجع هذا التحسن إلى زيادة الصادرات سنة 2011 بنسبة 28,80%، ثم نلاحظ تراجع الميزان التجاري من سنة 2012 إلى سنة 2014 وهذا التراجع يرجع إلى انخفاض الصادرات من سنة 2011 إلى سنة 2014 بنسبة 14,43%، وفي الأخير سجل الميزان التجاري سنتي 2015 و 2016 عجزا بلغ على التوالي 13714- و 17844- مليون دولار ، وهذا العجز يرجع إلى انخفاض حاد في الصادرات المحروقاتية من سنة 2014 إلى 2015 بنسبة 40,76%، وبنسبة 24,13% من سنة 2015 إلى 2016 وهذا راجع إلى السقوط الحرفي أسعار البترول.

المطلب الثاني: المعوقات التي تواجه الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

1. معوقات الصادرات على المستوى الوطني¹:

وفي هذا الإطار سنتطرق لبحث المعوقات التالية:

1.1. وضعية المصدر الجزائري الاقتصادية والمالية:

تعاني غالبية المؤسسات الوطنية العمومية منها والخاصة من معوقات اقتصادية ومالية وهذا راجع لعدة أسباب أهمها :

- النقلة الاقتصادية التي عرفت الجزائر والتوجه إلى اقتصاد السوق أثرت على عمل وفعالية المؤسسات العمومية الاقتصادية طيلة مسار الإصلاحات.
- تأثير سياسة الخصخصة المنتهجة سابقا وبالمقابل عدم نجاح وفعالية سياسة تأهيل المؤسسات العمومية.
- عدم توفر المؤسسات الوطنية لاسيما الخاصة منها على الإمكانيات المالية والخبرة الكافية في مجال التصدير ووضع استراتيجيات للتسويق خارج الوطن.
- عدم فعالية التدابير المنتهجة لحماية المنتج الوطني سواء تعلق الأمر بالامتيازات الجبائية أو المالية أو حتى المتعلقة بمنح الصفقات العمومية والاستثمار.
- عدم فعالية القطاع المصرفي خصوصا البنوك والمؤسسات المالية العمومية وفشله في دعم وتطوير المؤسسات الوطنية لاسيما الخاصة منها والمساهمة في التنمية الاقتصادية.

2.1. المعوقات المرتبطة بالاستثمار في الجزائر:

لقد تميز الإطار القانوني للاستثمار في الجزائر منذ تبني الاقتصاد الحر بعدم الأمن التشريعي، فضلا عن تدخل قانون المالية في هذا الإطار من خلال قانون المالية التكميلي 2009 خاصة، الذي وضع قاعدة 49/51 إلى جانب عدم الاستقرار التشريعي في مجال العقار الصناعي.

حيث تم استبعاد أسلوب التنازل بعد إلغاء القانون 11-06 الصادر في 2006/08/30 والاعتماد على أسلوب الإمتياز لتسيير العقار الصناعي وكذلك الفلاحي والسياحي بموجب الأمر 04-08 الصادر في 2008/09/01 الذي يحدد شروط وكيفيات منح الأراضي الخاصة التابعة للدولة والموجهة لانجاز المشاريع الاستثمارية.

¹ سامي بن حملة، " معوقات تطوير الصادرات خارج المحروقات، مداخلة في الملتقى الوطني حول " ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر " يومي 11 و 12 مارس 2014، ص3-7.

الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

وهذا إلى جانب غموض وعدم وضوح سياسة الاستثمار المنتهجة بين تغليب الاستثمار الوطني العمومي أو الخاص، من خلال إعطاء الأولوية للمستثمر الوطني من جهة، وبين إعطاء الفرصة للمستثمر الأجنبي من جهة ثانية على اعتبار كفاءته وقدرته الاقتصادية والتكنولوجية، وهذا ما تجسد في قطاع الأشغال العمومية والبناء.

كل هذه العوامل أثرت على وضعية المستثمر الوطني من خلال عدم إعطائه الفرص لتوجيه وتطوير استثماراته ومشاريعه الاقتصادية ووضع استراتيجيات على المدى المتوسط والبعيد.

3.1. وضعية الأسواق الوطنية في الجزائر (حالة المنافسة):

تتميز غالبية أسواق المنتجات والخدمات في الجزائر بوضعية احتكار ووضعية هيمنة لاسيما من جانب المتدخل العمومي في قطاع الخدمات، حيث نجد احتكار وهيمنة المؤسسات العمومية ذات الطابع التجاري والصناعي التي تكتفي بتقديم خدمات عمومية دون الاهتمام بسياسات التصدير.

وهذا ما انعكس سلبا على دخول وبروز متدخلين خاص يعملون على الرفع من درجة المنافسة الاقتصادية وتصدير منتجاتهم، مما يحقق نجاعة اقتصادية للاقتصاد الوطني.

لذلك تعاني غالبية الأسواق من انعدام في تعددية المتدخلين وفعالية المنافسة، مما أدى إلى الزيادة المستمرة للطلب الوطني على المواد الاستهلاكية مقابل محدودية المنتج الوطني.

4.1. عدم فعالية الإطار التشريعي والمؤسسي :

لقد وضع المشرع الجزائري سنة 2004 إطارا قانونيا لتشجيع الصادرات خارج المحروقات تجلى في الأمر 04-03 الصادر في 2004/07/19 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، كما انشأ عدة هيئات لتشجيع الصادرات أهمها:

- المجلس الوطني الإستشاري لترقية الصادرات.
 - الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية.
 - الوكالة الجزائرية لتأمين وضمان القرض عند التصدير.
 - الشركة الجزائرية لمعارض التصدير.
 - الصندوق الخاص بترقية الصادرات.
 - الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار.
- غير أن هذه الجهود التشريعية لم تحقق الأهداف المرجوة بسبب عدة عوامل أهمها:
- غياب إستراتيجية وطنية واضحة لتشجيع الصادرات خارج المحروقات.

- غياب الإرادة السياسية لتشجيع الصادرات خارج المحروقات في ظل التغطية المالية التي تحققها صادرات المحروقات.
- التهميش الذي يعاني منه المصدر الجزائري والعراقيل التي يواجهها لاسيما الإدارية، الجبائية، الجمركية والمالية.

2. المعوقات الخارجية لتطوير الصادرات في الجزائر¹:

تظهر أهم المعوقات الخارجية التي تحول دون ترقية الصادرات خارج المحروقات في العوامل التالية:

1.2. تأثير اتفاقات الشراكة الاقتصادية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية:

أبرمت الجزائر عدة إتفاقيات شراكة اقتصادية، الثنائية منها والإقليمية أهمها اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 2005 إلى جانب الشراكة الأورومتوسطية ، فضلا عن الشراكة الاقتصادية بين الدول العربية في إطار منطقة التجارة الحرة الكبرى والتي تهدف في مجملها إلى إلغاء الحواجز الجمركية. وهذا ما أجهض بروز المؤسسات الوطنية على مستوى الأسواق الوطنية وكذلك الإقليمية بالرغم من أن هذه الإتفاقيات تتضمن امتيازات جمركية لفائدة المصدر الجزائري. وعليه فقد خدمت إتفاقيات التبادل الحر المصدر الأجنبي على حساب المصدر الجزائري الذي يفتقر للخبرة، الكفاءة، التجربة والدراية لتسويق منتجاته خارج التراب الوطني. بالرغم من عدم انضمام الجزائر لمنظمة التجارة العالمية إلا أنها في طريقها لتحقيق هذا المسار الذي أملتته الظروف الاقتصادية العالمية في ظل انفتاح اقتصاديات دول العالم وهيمنة الشركات الكبرى التي تسعى إلى فرض منطقتها الاقتصادية لما تملكه من مركز قوة. في حين أن مسار المفاوضات يعرف مخاضا عسيرا بسبب تعارض المصالح الوطنية بالمصالح الخارجية وهذا ما إنعكس سلبا على المصدر الجزائري.

2.2 عدم خبرة ودارية المصدر الجزائري بالأسواق الخارجية:

تعد دراسة الأسواق الخارجية والتحكم في عملية التصدير من بين أهم عوامل نجاحها، فعملية التصدير لا تتوقف على جودة المنتج وتكلفته وشهرته التجارية، وإنما تتوقف على الدراسة الجيدة للأسواق الخارجية

سامي بن حملة، مرجع سابق، ص7-10¹.

الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

ووضع استراتيجيات للتسويق لاسيما أن المصدر الجزائري يتمتع بامتياز العملة الوطنية التي تشكل عاملا ايجابيا في عملية التصدير خلافا للمصدر الذي تفوق عملته الوطنية عملة البلد المصدر. وبالرغم من ذلك لا تهتم غالبية المؤسسات الوطنية بهذا الجانب في ظل غياب تام لدور السلطات العمومية والهيئات المكلفة بدعم وترقية الصادرات.

3.2. تأثير المنافسة الدولية على وضعية المصدر الجزائري :

يعاني المصدر الجزائري من المنافسة الدولية التي تفرضها المؤسسات والشركات الأجنبية، لما تملكه هذه الأخيرة من قدرات اقتصادية، مالية وإدارية فضلا عن خبرتها بمجال التصدير والأسواق، مقابل محدودية المؤسسات الوطنية من الناحيتين الاقتصادية والمالية في ظل عدم الاهتمام بسياسات التسويق والتصدير إلى الخارج واستراتيجيات التكتل والتركيز الذي يسمح لها باحتلال وضعيات اقتصادية مفضلة واكتساب قدرة تنافسية لاسيما أن قانون المنافسة يسمح بذلك إذا كان التركيز يهدف إلى المساهمة في التقدم الاقتصادي والاجتماعي وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

4.2. احتكار التكنولوجيا:

من أهم المعوقات التي تحول دون تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات عدم اكتساب المصدر الجزائري التكنولوجيا المطلوبة لتطوير مشروعه الاقتصادي واقتحام الأسواق الدولية سواء تعلق الأمر بقطاع الخدمات أو المنتجات، حيث أصبح التحكم في التكنولوجيا أحد اكبر العوامل للسيطرة وغزو الأسواق العالمية.

لذلك تسعى الجزائر في إطار سياسة تأهيل المؤسسات الوطنية إلى تمكين هذه الأخيرة من التكنولوجيا الحديثة من أجل السماح لها بمواجهة المنافسة الدولية والخروج من تبعية وهيمنة الدول المتقدمة، من خلال إبرام عقود نقل التكنولوجيا في المجالات الحيوية كالطاقة والصحة والاتصال أو من خلال عقود الشراكة الثنائية التي تسمح للمستثمر الوطني باكتساب التكنولوجيا، وهذا ما يتجلى خصوصا في القطاع الصناعي وقطاع الأشغال العمومية والتعمير.

المبحث الثاني: إستراتيجيات وتسهيلات ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

بادرت الجزائر إلى سن ترسانة هائلة من القوانين لتطبيق وتبني إستراتيجية وطنية تقوم بمهمة ترقية الصادرات خارج المحروقات لفك عملية الاعتماد على إيرادات البترول وتأمين المسار التنموي للجزائر مستقبلا، وتعتمد هذه الاستراتيجيات على عملية تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعملية الخوصصة وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وقصد بلوغ هذا تم وضع إطار قانوني ينظم قطاع التصدير خارج

الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

المحروقات يتم من خلاله حصر مختلف العراقيل التي تواجه المصدر وترجمتها بعد ذلك في شكل تسهيلات على المستوى المالي، الضريبي، الجمركي... الخ.

المطلب الأول: إستراتيجيات ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات:

1. تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل طرعا يحتل أولويات متقدمة على صعيد اقتصاديات الدول المتقدمة والنامية، وذلك للدور الحيوي الذي تلعبه في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية لهذه الدولة، وخاصة في مجال استيعاب نسبة كبيرة من اليد العاملة بمستوياتها المهارية المختلفة، والرفع من قيمة الدخل والمستوى المعيشي للفرد.

1.1. مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تأهيلها¹:

أخذ المشرع الجزائري في تعريفه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمعايير الاتحاد الأوروبي، فعرفتها المادة 04 من القانون رقم 18-01 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها: " مؤسسة إنتاج السلع و / أو الخدمات وتشغل من 01 إلى 250 شخصا ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري دينار، ولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار مع استيفائها معايير الاستقلالية " .

يهدف تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتحسين الوضع الحالي للمؤسسة من حيث التسيير وجودة المنتجات، وذلك من أجل تحقيق شروط البقاء والصمود في وجه المنافسة، وهو بالتالي ليس برنامجا استثماريا بالمفهوم الكلاسيكي مفروضا على المؤسسة ولا برنامج إنقاذ، وإنما هو عبارة عن برامج تحسينية دائمة تسعى لترقية مستويات القوة ومعالجة نقاط الضعف والقصور، وتعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية التّأهيل على أنه عبارة عن "مراحل تطوير مستمرة تهدف إلى تحضير وتكييف المؤسسة ومحيطها وفقا لمتطلبات التبادل الحر".

ومن هذا المنطلق فقد تم تصميم برنامج جزائري فرنسي لدعم الصادرات خارج قطاع المحروقات بتاريخ 2008/06/29، أين قامت الجزائر وفرنسا بإطلاق برنامج مشترك لدعم الصادرات خارج المحروقات أطلق عليه إسم أوبتيم ايكسبورتير، تركز على تعزيز قدرات التصدير لدى عموم المجموعات التجارية الجزائرية مع تركيز خاص مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويندرج هذا المشروع في إطار برنامج عمل الوكالة الوطنية

¹ خاليدة بن بعلاش، " الإطار القانوني والتنظيمي لتشجيع الصادرات خارج المحروقات "، مداخلة في الملتقى الوطني حول " ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر "، يومي 11 و 12 مارس 2014، ص 3-5.

الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

لترقية التجارة الخارجية، ويوجه هذا البرنامج إلى المؤسسات الجزائرية التي تنشط في مجال التصدير أو تلك التي تكتسب كفاءة عالية في هذا المجال، ودعم المستفيدين من الجانب التقني وذلك بجعل مساراتهم التنموية الدولية أكثر حرفية من خلال ضمان تكوينات في المهن المتعلقة بالتصدير والإعلام التجاري واستكشاف الأسواق.

2.1 دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات¹:

يتجسد هذا الدور من خلال المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، وفي تعبئة المدخرات الوطنية لصالح المشاريع الإستثمارية المحلية ودعم القيمة المضافة وبالتالي تحسين الميزان التجاري عن طريق المساهمة في خفض الواردات وزيادة الصادرات، إذ تسهم الصناعات الصغيرة في تنشيط الصادرات كثيفة العمل في عديد من الدول النامية، وقد أثبتت تجارب هذه الدول التي تبنت سياسة تشجيع الصادرات كإحدى استراتيجيات التنمية الاقتصادية باعتبار تنمية الصادرات تهئ وسائل النمو الاقتصادي على نحو أسرع مما يتحقق في ظل سياسة إحلال الواردات أو السياسات الأخرى.

2. الخصصة:

يعتبر تكريس مبدأ حرية الصناعة والتجارة في الدستور أهم إصلاح أقدم عليه المشرع الجزائري في مجال فتح الباب للمبادرة الخاصة، وخاصة من خلال توجه الدولة نحو خصصة المؤسسات العمومية وإشراك الأشخاص سواء المعنوية أو الطبيعية في تسييرها.

1.2 مفهوم الخصصة²:

الخصصة في مفهومها البسيط تعني تحويل الملكية العامة إلى ملكية خاصة باستبعاد رأس المال العام، وهي عكس التأميم الذي يعني مصادرة الملكيات الخاصة لصالح الدولة، وهو مصطلح لازال غامض المعالم، هذا ما يعبر عنه اختلاف التعاريف التي أعطيت له، وهو مصطلح ظهر عام 1979 في إنجلترا، ويشير إلى التحول من القطاع العام إلى القطاع الخاص بأساليب متعددة، إما بتحويل كامل للملكية أو تحويل جزئي للملكية، وهذا ما يعرف بخصصة الملكية أو إحلال إدارة القطاع الخاص لإدارة المشروعات العامة أو ما يسمى بخصصة الإدارة.

¹ عبد الحميد حمشة، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، 2013، ص63-64.
² شيماء مبارك، إستراتيجية الخصصة في المؤسسة الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية و الاجتماعية، العدد 26، سبتمبر 2016، ص432.

2.2 أهمية الخوصصة في مجال دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات¹:

عموما تظهر أهمية الخوصصة في مجال تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات في :

- الحد من الاحتكار وتحسين نوعية الإنتاج.
- تقليص العجز في الموازنة العامة.
- تشجيع الاستثمار الأجنبي والوطني.
- تخفيض الديون الخارجية.
- إعادة إحياء المؤسسات الآيلة للإفلاس وبعثها من جديد.

3. الاستثمار الأجنبي:

1.3 مفهوم الاستثمار الأجنبي²:

يمكن أن يعرف الاستثمار الأجنبي على انه الاستثمار القادم من الخارج والمالك لرؤوس الأموال والمساهم في إنشاء مشروعات استثمارية في اقتصاد ما، من قبل مؤسسة قائمة في اقتصاد آخر، ويمكن للاستثمار الأجنبي أن يكون إما مباشرا أو غير مباشر.

▪ الاستثمار الأجنبي المباشر³:

هو الذي يعرف على انه تلك المشاريع التي يقدمها أو يمتلكها أو يديرها المستثمر الأجنبي، إما بسبب الملكية الكاملة لمشروع أو نتيجة لاشتراكه في رأس مال المشروع بجزء يبرر له حق الإدارة ويستوي في ذلك أن يكون المستثمر فردا أو شركة أو فرعا لإحدى الشركات الأجنبية.

▪ الاستثمار الأجنبي غير المباشر⁴:

هو الذي يعرف باسم استثمار المحفظة، أي استثمار في الأوراق المالية عن طريق شراء السندات الخاصة لأسهم الحصص أو سندات الدين أو سندات الدولة من الأسواق المالية، كما يمكن أيضا أن يكون في شكل قروض تقدم للدول من أجل مساعدتها من أجل اقتناء السلع والخدمات، أو تقدم كذلك على شكل

¹ الدكتورة شيماء مبارك، مرجع سابق، ص433.

² الأستاذة شهرزاد زغيب، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثامن، فيفري 2005، ص52.

³ زغيب شهرزاد، مرجع سابق، ص53-54.

⁴ نوار حسين، "الأمن القانوني للاستثمارات الأجنبية في الجزائر"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، سنة 2003، ص24.

الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

تسهيلات مصرفية لتغطية العجز في النقد الأجنبي ومنها أيضا الاقتراضات الدولية التي يحولها المقترض إلى عملات محلية لتغطية أعباء التسيير وفي هذا النوع يمتلك الأفراد أو الهيئات أو الشركات بعض الأوراق المالية دون ممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في تنظيم وإدارة المشروع، كما يعتبر هذا الاستثمار قصير الأجل مقارنة بالاستثمار المباشر.

2.3. مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر¹ :

هناك الكثير من المنافع والفوائد الاقتصادية الهامة التي يمكن للدولة المضيفة الحصول عليها جراء استقطابها للاستثمار الأجنبي المباشر:

- توفير مصدر متجدد للحصول على العملات أو رؤوس الأموال لتمويل برامج وخطط التنمية.
- تسهيل حصول الدول المضيفة على التقنيات الحديثة والمطورة خاصة لبعض أنواع الصناعات.
- تدريب العمالة المحلية التي تتاح لها فرص العمل بفروع الشركات الأجنبية واكتسابها المهارات التكنولوجية الحديثة باستخدام أحدث أساليب العمل والتدريب، حيث يقوم العاملون بهذه الفروع بنقل واستخدام مهاراتهم ومعرفتهم العلمية والفنية والإدارية إلى الشركات الوطنية عندما يلتحقون بالعمل بها.
- دعم ميزان المدفوعات بالدول المضيفة وذلك نظرا لزيادة حصيلة تلك الدولة من النقد الأجنبي، بالإضافة إلى أن الشركات الأجنبية بحكم اتصالاتها وخبرتها بشبكة الأسواق الدولية وكذا بفضل سمعتها في تلك الأسواق، فهي تتيح للدول المضيفة إمكانيات أكبر لغزو أسواق التصدير وزيادة حصيلة صادراتها.

المطلب الثاني: برامج الإصلاحات وتسهيلات ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات :

1. استحداث مؤسسات جديدة لترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات:

اعتمدت الجزائر على مواكبة المتطلبات التي أصبح يفرضها الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، وكذا الانفتاح على الأسواق الأجنبية، على استحداث مؤسسات جديدة تعمل على المساهمة في تدعيم وترقية القطاعات المصدرة والسهر على تطبيق سياسة الحكومة في مجال تنويع الصادرات، وهي كثيرة ومتعددة ولعل من أبرزها ما يلي :

³ كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر و النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة التخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، جامعة أبي بكر بلقايد، سنة 2010 ص51 .

الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

▪ الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX):

تم إنشاؤها في 1990/12/24، وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالاستقلال المالي والشخصية المعنوية، موضوعة تحت رقابة ووصاية وزارة التجارة¹.
تقوم الشركة أساسا بالأهداف الرامية إلى ترقية المبادلات التجارية ورفع قيمتها من خلال ترقية الصادرات، كما تقوم بالمهام التالية²:

▪ تطوير الصادرات وهذا بدراسة السوق، الإعلام والوثائق الإشهارية.

▪ برمجة وتنظيم المعارض المتخصصة والصالونات وطنيا ودوليا.

▪ تأطير المتعاملين الوطنيين ومساعدتهم على تطوير صادراتهم وإيصالها إلى الخارج.

▪ تعيين مراكز مراقبة التصدير في كافة التراب الوطني.

▪ الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية (PROMEX) :

أنشئ بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 327-96 المؤرخ في 1996/10/01³، ووضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة، ووفقا للمادة 04 منه يتكفل بصفة أساسية بإعانات في مجال الترقية خاصة ب:

▪ تنشيط برامج تثمين المبادلات التجارية الخارجية الموجهة نحو تطوير الصادرات من غير المحروقات.

▪ التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.

▪ تكاليف النقل الدولي لرفع و شحن البضائع بالموانئ الجزائرية والموجهة للتصدير.

▪ الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة (CACI):

هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي، تجاري وخدمي تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وهي تحت وصاية وزارة التجارة، تم إنشاؤها وفقا للمرسوم التنفيذي 93-96 المؤرخ في 1996/03/03⁴، وتتمثل مهامها الأساسية فيما يلي:

▪ تعتبر كبنك للمعلومات حيث أنها تقدم كل المعلومات المتعلقة بالنشاط والمنتجات المصنعة.

¹ الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، العدد 10، سنة 1987، ص341-343.

² Revue de SAFEX , « la lettre de SAFEX »,N°08,juillet 2000, p01.

³ المرسوم التنفيذي رقم 327-96 المؤرخ في 01 أكتوبر 1996، المتعلق بإنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، الجريدة الرسمية، العدد 58 الصادرة في 06 أكتوبر 1996.

⁴ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، المؤرخ في يوم 6 مارس 1996.ص20.

الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

- تقوم بالمهام التجارية التي يكون الغرض منها ترقية الصادرات بصفة خاصة والنشاطات الاقتصادية بصفة عامة وترقية التبادلات مع الأسواق الخارجية.
- ترقية وتوسيع مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني.
- تزويد السلطات العامة بمختلف التوصيات والمقترحات فيما يخص القطاع التجاري، الخدماتي والصناعي.
- اقتراح تدابير تهدف إلى تسهيل عمليات التصدير للمنتجات والخدمات الوطنية وتطويرها.
- الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FPSE)¹ :

تم إنشاء الصندوق الخاص بتنمية الصادرات بمقتضى قانون المالية لسنة 1996، ويقوم ب:

- مساعدة المؤسسات الراغبة في المشاركة في المعارض الدولية المسجلة في برنامج وزارة التجارة، وكذا بعض المعارض الدولية الأخرى.
 - تغطية تكاليف النقل وعبور العينات (الترانزيت) عند القيام بالعرض، فضلا عن مصاريف الإشهار الخاصة بالتظاهرات (80% بالنسبة للمشاركة في المعارض المسجلة في برنامج وزارة التجارة و 50% بالنسبة للمعارض الأخرى غير المسجلة).
 - التكلفة بتكاليف استكشاف الأسواق الخارجية التي يتحملها المصدر.
- وتفعيلا لدور هذا الصندوق تم إصدار قرار وزاري مشترك رقم 10 المؤرخ في 26/03/2000 يحدد شروط الاستفادة من مساعدات الدولة انطلاقا من هذا الصندوق وإعفاء عمليات التصدير من الرسوم على رقم الأعمال و الضرائب المباشرة...الخ.
- الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX):

تأسست الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات وفق مقتضيات الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 10/01/1996²، وهي شركة تتشكل من مساهمات مجموعة من المؤسسات المصرفية وشركات التأمين، والهدف من إنشائها هو ترقية الصادرات خارج المحروقات ، وكذا تدعيم القدرات التصديرية الغير المستغلة والعمل على دفع المصدرين على اقتحام الأسواق الدولية وذلك بفضل الضمانات التي تقدمها والتمويل المقدم من طرف البنوك، كما تساهم في تقريب المصدرين الجزائريين من المتعاملين الأجانب، مع تزويدهم بالمعلومات عن الزبائن والأسواق الدولية بصفة دورية لتحسين عمليات التصدير وتفاديا لوقوع خسائر.

وصاف سعيدي، "تنمية الصادرات و النمو الاقتصادي في الجزائر"، مجلة الباحث، ورقلة، العدد01، 2001، ص12.¹
² الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 10جانفي 1996، يتعلق بتأمين القرض عند التصدير ، الجريدة الرسمية العدد03 الصادرة في 14 جاني 1996.

▪ الوكالة الوطنية لترقية الصادرات الخارجية (ALGEX):

أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 174-04 المؤرخ في 2004/06/12¹ ، تطبقا للمادتين 19 و 20 من المرسوم الرئاسي رقم 03-04، وتوضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة، ويرتكز دورها عموما في مجال تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات وفقا للمادة 06 من المرسوم التنفيذي رقم 174-04 على الخصوص في:

- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة.
- إعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها.
- مساعدة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين على تطوير أعمال الاتصال والإعلام والترقية المتعلقة بالمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.

▪ الجمعية الوطنية لترقية الصادرات (APEX)²:

أنشئت هذه الجمعية خلال شهر سبتمبر 1999 بالجزائر العاصمة من طرف صناعيين، مسيرين، متعاملين اقتصاديين، إدارات وخبراء متدخلين في مؤسسات جزائرية مكلفة بتطوير، تشجيع، ترقية وتنظيم الصادرات من السلع والخدمات خارج المحروقات. وتسعى الجمعية لتحقيق الأهداف التالية:

- تجميع المصدرين بهدف مساعدتهم من خلال تزويدهم بالنصائح والتوجيهات لضمان وترقية منتجاتهم.
- ربط المصدرين بمتعاملين أجانب، جمعيات، أرباب عمل وغرف التجارة الأجنبية.
- تحديد إستراتيجية متعلقة بترقية المنتجات والخدمات الوطنية في الأسواق الخارجية.
- تحسين قنوات الاتصال بين مختلف المصدرين والهيئات الإدارية، لغرض تهيئة مناخ اقتصادي ملائم.

2. التسهيلات على المستويات المالية والضريبية والجمركية:

كثيرة هي التسهيلات التي خصت بها الدولة الجزائرية القطاعات العاملة على تطوير الصادرات خارج المحروقات وعلى رأسها قطاع الاستثمار الأجنبي ويمكن إجمالها في:

² مرسوم تنفيذي رقم 174-04 المؤرخ في 12 جوان 2004، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية و تنظيمها و سيرها، الجريدة الرسمية العدد 39، الصادرة في 16 جوان 2004.

² Slimane Aityala ,séminaire sur « la promotion des exportations hors hydrocarbures »,du 5 et 6 juin 2010 à oran ,P13 .

1.2. التسهيلات على المستوى المالي¹:

وذلك بالسماح للبنوك باعتماد إستراتيجية جديدة تتماشى والسياسة الاقتصادية الحديثة المتعلقة بالتصدير من خلال:

- **تمويل الصادرات:** وذلك من خلال تقديم قروض للمؤسسات الراغبة في التصدير، سواء تعلق الأمر باستيراد الموارد الأولية الداخلة في المنتجات المعدة للتصدير أو أثناء العمليات التصديرية أو بإنشاء شبك خاص بالمؤسسات المصدرة على مستوى البنوك لتسهيل العمليات المالية.
- **قروض التمويل الأولية الخاصة بالتصدير:** هي قروض للخزينة العامة، الهدف من ورائها هو تقديم يد العون للمصدر لأجل تحمل كل المصاريف المتعلقة بالدراسة والتمويل والتصنيع، تصل مدتها حتى 03 سنوات، وتستفيد منها كل المؤسسات المصدرة مباشرة من دون استثناء.
- **قروض التمويل المتوسطة وطويلة الأجل:** هي قروض صعبة التنفيذ وذلك حسب الوضعية التي يجري العمل بها، لأن المؤسسة هي مصدرة من جهة ودائنة من جهة أخرى ومؤمنة في هيئة متخصصة ومدنية للبنوك المقرضة التي منحها فرصة تمديد أجال التسديد.
- **قروض مالية للتغطية:** أنشأت مثل هذه القروض بغرض تكملة أو استكمال القرض الخاص بالتصدير، وتستعمل لتمديد أجال تسديد السلفيات النقدية عندما يتعدى مبلغ التسديد الإمكانيات المالية للمشتري أو لتغطية تمويل جزء من النفقات الأجنبية التي يتكفل بها القرض.

2.2. التسهيلات على المستوى الضريبي²:

هناك علاقة طردية بين الزيادة في الدخل القومي والزيادة في حجم الاستثمارات، لكن العلاقة عكسية بالنسبة للضرائب والاستثمار، حيث أن الضرائب هي وسيلة من وسائل السياسة المالية التي تطبقها الدول، وكلما زادت نسبة الضرائب في البلاد، نقص حجم الاستثمار. فقد تؤدي سياسة ضريبية معينة إلى تشجيع الاستثمارات أو إلى انخفاضها وذلك من خلال زيادة أو تخفيض

¹ ليندة بلحارث، "الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج المحروقات"، مداخلة في الملتقى الوطني حول "ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر"، يومي 11 و 12 مارس 2014، ص 8-9.

² خاليدة بن بعلاش، "الإطار القانوني والتنظيمي لتشجيع قطاع الصادرات خارج المحروقات"، مداخلة في الملتقى الوطني حول "ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر" يومي 11 و 12 مارس 2014 ص 14.

الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

تكلفة رأس المال، حيث أن الإعفاءات الضريبية تكون في صالح الاستثمار وزيادة الأعباء الضريبية تؤدي إلى عرقلة الاستثمار.

بالتالي تعتبر الضريبة عنصرا هاما في عملية ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات من خلال إعفاء المؤسسات المصدرة إعفاء كليا أو جزئيا من دفع الضرائب، ومن أمثلة هذه الإعفاءات نجد:

■ ما تنص عليه قوانين المالية في الأغلب من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة من خلال المادة 13 من قانون المالية لسنة 1996، حيث تعتبر كل المبيعات الموجهة للتصدير إلى الخارج معفاة من TVA باستثناء بعض العمليات المتعلقة ببيع الأشياء الفنية.

■ الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات IBS، ويتمثل هذا الإعفاء لمدة 5 سنوات بالنسبة للمؤسسات التي تحقق عمليات تصديرية من السلع والخدمات إلى الخارج، أما بالنسبة للخدمات مدة الإعفاء 3 سنوات لفائدة وكالات السياحة والأسفار، كما تقدم تحفيزات ضريبية لقطاع الفنادق.

3.2 التسهيلات على المستوى الجمركي¹:

كثيرة هي التسهيلات الجمركية التي تضمن النص عليها الأمر رقم 03-01 وكذا قوانين المالية وخاصة لسنة 1996 والذي جاء بعدة أنظمة مساعدة في هذا الخصوص ومن أهمها:

- نظام القبول المؤقت الذي يعرف بأنه "السماح بقبول في إقليم جمركي البضائع المستوردة المعدة للتصدير خلال مدة معينة، مع وقف الحقوق و الرسم".
- إنشاء مستودع للتصدير على مستوى الجمارك، حيث تقوم المؤسسات المصدرة بتخزين المنتجات المعدة للتصدير قبل شحنها اتجاه البلد المصدرة إليه.
- عصرنة إدارة الجمارك على مستوى آليات العمل بما يتناسب مع التحولات الاقتصادية، وتسهيل الإجراءات الجمركية للمؤسسات العاملة في قطاع التصدير.

4.2. تسهيلات أخرى² :

إلى جانب هذه الإجراءات فإنه يتم اتخاذ إجراءات أخرى لا تقل أهمية عنها ونذكر منها:

- إنشاء ملف وطني للمصدرين: وذلك على مستوى الديوان الجزائري لتنمية التجارة الخارجية، تتمثل وظيفته في إحصاء كل المتعاملين الاقتصاديين المصدرين، حيث سيستفيد المصدر ومجانا من جميع المعلومات

خاليدة بن بعلاش مرجع السابق، ص15.

ليندة بلحارث، مرجع سابق، ص 10-11.

الفصل الأول: نظرة عن التصدير و معوقاته و آليات دعمه في الجزائر

المتعلقة بالأسواق الخارجية الموضوعة محل الاهتمام كما يستفيد من إجراءات الصرف والمعالجة الاستثنائية في حال طلبه للمساعدة من الصندوق الخاص بتنمية الصادرات.

- إنشاء ممثلين تجاريين على مستوى بعض السفارات الجزائرية بالخارج: وذلك بهدف الترويج والتعريف بالمنتج الوطني.
 - تأمين المعارض: وهو إجراء جد مهم في تشجيع الصادرات خارج المحروقات، فالعديد من الشركات تود أن تعرض منتجاتها في المعارض الدولية وتدفع مصاريف مكلفة دون أن تتأكد من بيع منتجاتها ولا حتى من استرجاع تكاليف العرض، الأمر الذي يجعلها تتردد في الكثير من المرات في المشاركة في مثل هذه المعارض، فهنا يبرز دور مؤمن القرض لتقليص هذا الخطر من خلال تعويض هذه الشركات لمصاريف النقل العرض حسب الاتفاق الذي يتم مع شركة التأمين، مقابل أن تدفع هذه الشركات أقساطا تتراوح ما بين 2 % إلى 3 % من مصاريف العرض، على أن تتراوح مدة التأمين من سنة إلى 5 سنوات حسب نوع التأمين المختار.
 - تشجيع الاستيراد وتسهيله بهدف إعادة التصدير: وذلك عن طريق تسهيل وتبسيط إجراءات التمويين بالسلع الوسيطة التي تدخل في إنتاج السلع الموجهة للتصدير.
 - تخفيض قيمة العملة الوطنية: LA DEVALUATION يتم باتخاذ قرار واع وسياسي من طرف الحكومة أو السلطة التنفيذية المختصة الممثلة في مجلس النقد والقرض، يكتسي طابعا تقنيا يهدف إلى تغيير قيمة العملة الوطنية مقارنة بنظيراتها الأجنبية.
- إن الهدف من التخفيض هو الرفع من الصادرات وانخفاض الواردات أي تحقيق فائض في الميزان التجاري، وزيادة القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني من خلال السلع التصديرية، إذ أن التخفيض من قيمة العملة بالنظر للعملة الأجنبية الأخرى لاسيما الأورو والدولار يجعل من السلع المصدرة الجزائرية أقل ثمنا وبالتالي أكثر عرضا بعكس الواردات، وبالتالي ترقية الصادرات خارج المحروقات.

الخاتمة:

إن السعي لترقية الصادرات خارج المحروقات يقنضي إزالة العراقيل والمعوقات التي يواجهها المصدر الجزائري خلافا لباقي الدول التي لا تدخر جهدا في دعم مصدريها، حيث نجد الدول المتقدمة اليوم تعمل على تقديم تدابير تحفيزية لمصدريها لاسيما المالية منها والجبائية فضلا عن الدعم اللوجيستي والتكنولوجي. كما أصبحت سياسات التصدير اليوم تقف على هرم السياسات الخارجية والعلاقات الاقتصادية للدول المتقدمة وتشكل أكبر اهتماماتها.

إن اعتماد الجزائر على المحروقات يشكل أكبر المعوقات التي تحول دون ترقية الصادرات في باقي القطاعات بالرغم من تعاقب الحكومات وتغير التشريعات وإنشاء العديد من الهيئات والمؤسسات الداعمة للتصدير.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل الصادرات

تمهيد:

أصبحت التجارة الخارجية والأنشطة المرتبطة بها أكثر تعقيدا من ذي قبل نتيجة لتزايد وتشابك العلاقات التجارية والمالية، وهو ما استتبعه حدوث تطورات كبيرة في نظم التجارة الخارجية وآليات تمويلها وتمويل الأنشطة المكتملة لها والتي تشمل التوسعات الاستثمارية، استيراد مدخلات الإنتاج وخدمات التسويق، النقل، التخزين وخلافه.

ومن الجدير بالذكر أن أهم المعوقات الرئيسية أمام زيادة الصادرات هو عدم كفاية مصادر تمويل وتأمين الصادرات بالإضافة إلى القصور الموجود في تقديم الخدمات المالية، وهذه المشكلة تظهر بحدة بالنسبة للمشروعات المتوسطة والصغيرة في الدول النامية.

ويكمن الهدف الأساسي في هذا الفصل في تبيان التقنيات المستخدمة في تمويل الصادرات، وللإمام بهذه الطرق تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين هما:

- المبحث الأول: طرق تمويل الصادرات.
- المبحث الثاني: مخاطر و ضمانات تمويل الصادرات.

المبحث الأول: طرق تمويل الصادرات

يعتبر التمويل أحد أهم المشاكل الرئيسية التي تواجه المصدرين أثناء قيامهم بعملية التصدير وهذا راجع إلى أهميته البالغة ودوره الفعال في النهوض بالاقتصاد الوطني.

المطلب الأول: التمويل القصير الأجل

1. تعريف التمويل:

يمكن تعريف التمويل على أنه: "الإمداد بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة إليها، هذه الحاجة التي تتبع من التأخر بين الوقت الذي تقوم فيه بأداء العمل والوقت الذي نحصل فيه على المنافع من هذا العمل"¹. يمكن تعريفه أيضا على أنه: "نشاط مستعمل من طرف الأعوان الاقتصادية لتزويدهم بالقدرة المالية الضرورية لأداء أعمالهم، وهو يمثل قيما يمكن رفعه أو تجاوزه بتسيير فعال للأموال المتاحة أو المحتملة"².

2. أهمية تمويل الصادرات:

في ضوء الفرص المتنامية والمتزايدة في مجال التجارة الخارجية، والتي أتاحت ظهور أسواق جديدة يضاف إليها بروز الأسواق الناشئة، كل هذا أدى بالمصدرين إلى البحث على ضرورة توفير التمويل اللازم للتعامل مع هذه الفرص المتاحة ونذكر من أهميته ما يلي:

- توفير السيولة اللازمة للمصدر من أجل شراء خامات إنتاجية لازمة لعمليات الإنتاج لغرض التصدير.
- تأمين وتسهيل انتقال الفوائض النقدية والقوة الشرائية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض المالي إلى الوحدات الاقتصادية ذات العجز المالي.
- تمكين المصدر من تمويل استيراد الآلات والمعدات والمواد الخام التي يتطلبها الإنتاج الموجه للتصدير.
- تمكين المصدر من الحصول على كل أو بعض ثمن السلع التي يقوم بتصديرها بمجرد إتمام عملية التصدير.
- المنافسة في الأسواق الدولية (بين البنوك والمؤسسات المختصة في تمويل التجارة الخارجية)، أدت إلى مزيد من التسهيلات في الدفع للمستورد الأجنبي.

محمد براق، "بورصة القيم المتداولة و تمويل التنمية"، رسالة دكتوراه غير منشورة، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2003، ص40¹.

² Jaffaux Corynne : « Bource et financement de l'entreprise », édition DALLOZ, Paris p 94

3. التمويل القصير الأجل:

يقصد بالتمويل القصير الأجل كل القروض التي لا تتجاوز مدتها ثمانية عشر شهرا ويمكن أن تصل إلى سنتين، وتستخدم لتمويل المواد الاستهلاكية أو مواد التجهيز، وتكون أعبائها مرتفعة على ميزان المدفوعات حيث تكون أسعار الفائدة عليها مرتفعة¹.

وبعد التطور الذي شهدته البنوك التجارية، وشركات التأمين ظهرت عدة أشكال لهذه القروض هي:

- قروض التمويل الأولي.
- قروض تعبئة الحقوق الناشئة.
- التسبيقات بالعملة الصعبة.
- قروض الخزينة المتخصصة.

1.3 . قروض التمويل الأولي:

يعتبر التمويل الأولي قرض خزينة ممنوح من طرف البنك لصالح المؤسسة المصدرة، لتمكينها من تمويل احتياجاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها.

كما يمكن تعريفه أيضا أنه قرض تمنحه البنوك لتغطية الاحتياجات الجارية لخزينة المصدر، وهو موجه لنشاط الاستغلال المتعلق بعمليات التصدير، وتحقيق طلبات الزبائن الأجانب.

تتناسب مدة القرض مع مدة تصنيع الآلات والتجهيزات، لأن التسبيقات المتحصل عليها أثناء إبرام العقد أو الصفقة في الغالب تكون غير كافية لتغطية نفقات البحث والدراسة ومصاريف التخزين وأجور العمال.

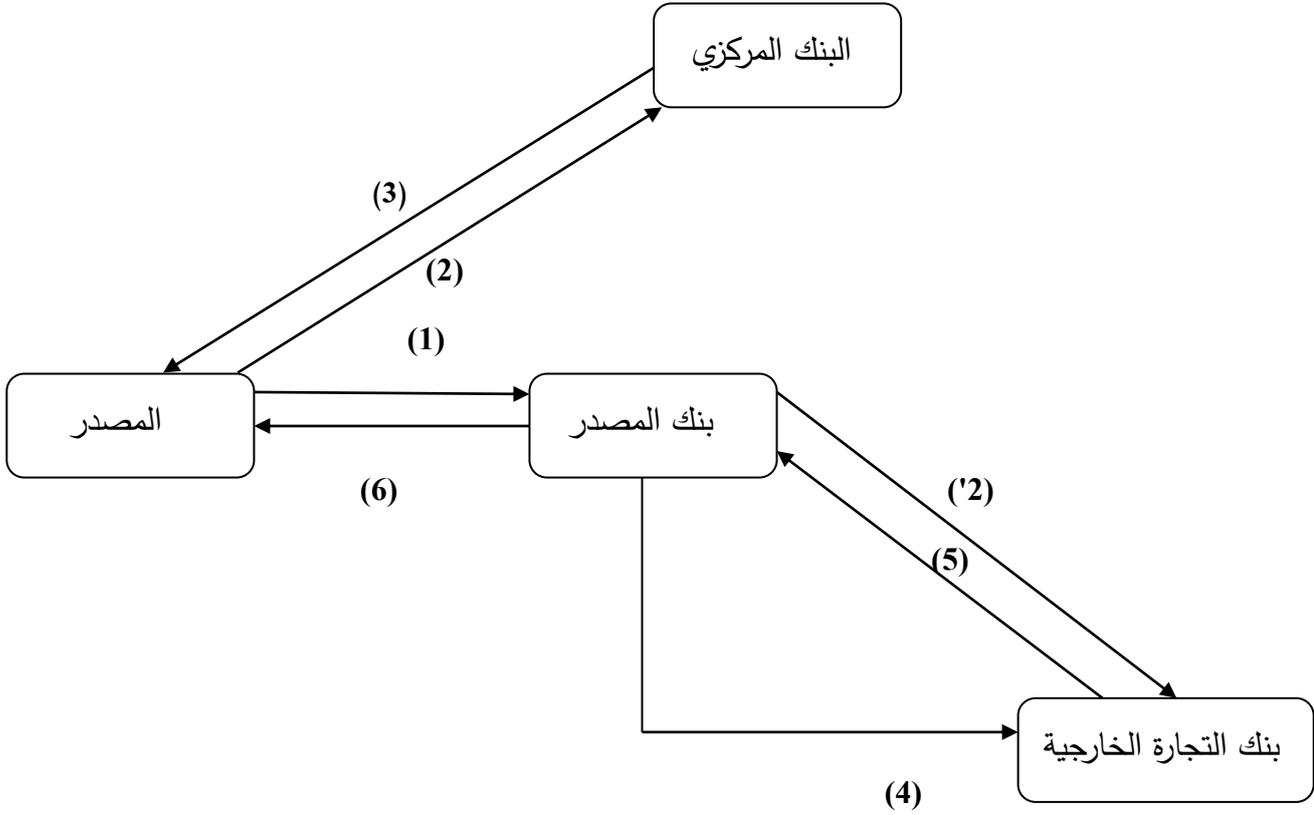
وعلى العموم يغطي التمويل الأولي كل النشاطات الخاصة، بانجاز وتجهيزات الصادرات إلى غاية نقلها إلى ميناء الشحن، وينقسم إلى نوعين:

- التمويل الأولي المتخصص.
- التمويل الأولي بمعدل ثابت.

والشكل الآتي يبين خطوات سير عملية التمويل الأولي:

1 حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، "الطبعة الثانية، مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، 1999، ص 207

الشكل رقم(4): مخطط سير عملية التمويل الأولي



Source : Barrelier, A et autre, « Exporter Pratique du commerce international », 15° ed, Edition Fouchers , paris, 1999, p252.

(1) تكوين وتقديم الملف.

(2) تحويل الملف من أجل الموافقة عليه من طرف البنك المركزي.

(2') تقديم الوثائق لبنك التجارة الخارجية من أجل الموافقة.

(3) موافقة البنك المركزي.

(4) إعلام بنك التجارة الخارجية بموافقة البنك المركزي.

(5) موافقة بنك التجارة الخارجية.

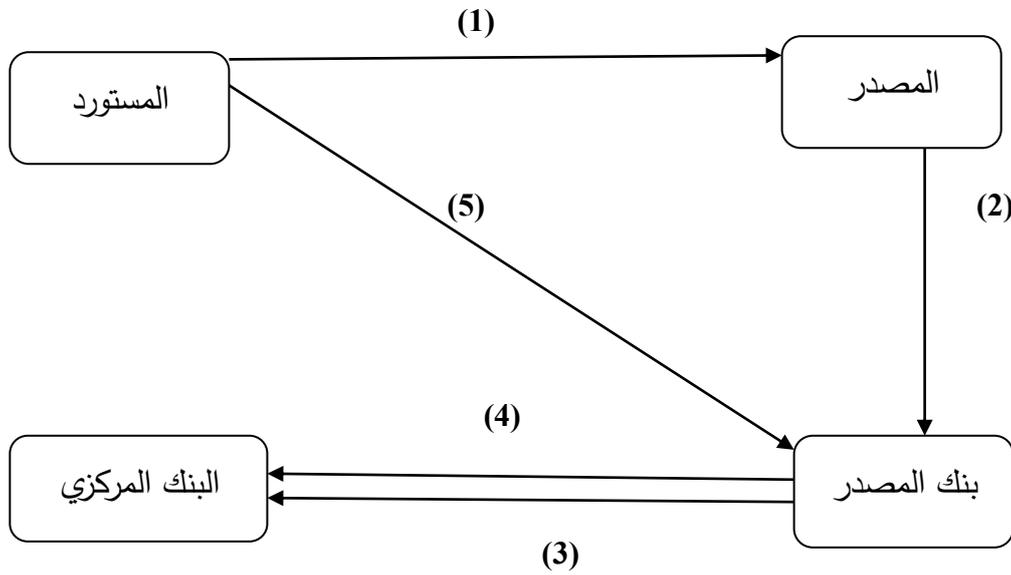
(6) إعلام المصدر بصلاحية الملف.

2.3. القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير¹ :

يخص هذا النوع من التمويل الخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، ويوجه لتمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل النظام الفرنسي.

كما أن هذا النوع من القروض يوفر تغطية ضد المخاطر السياسية والتجارية، ولكنها غير إجبارية. والشكل أسفله يوضح أهم الخطوات لسير تقنية تعبئة الحقوق الناشئة

الشكل رقم (5): مخطط موضح لتقنية تعبئة الحقوق الناشئة



Source :Barrelier , A, et Autres, op.cit, p255.

- (1) سحب الورقة المالية.
 (2) خصم الورقة المالية.
 (3) إعادة الخصم من طرف البنك المركزي.
 (4) التسديد عند تاريخ الاستحقاق.
 (5) تسديد قيمة المبلغ المسحوب.

3.3. التسبيقات بالعملة الصعبة²:

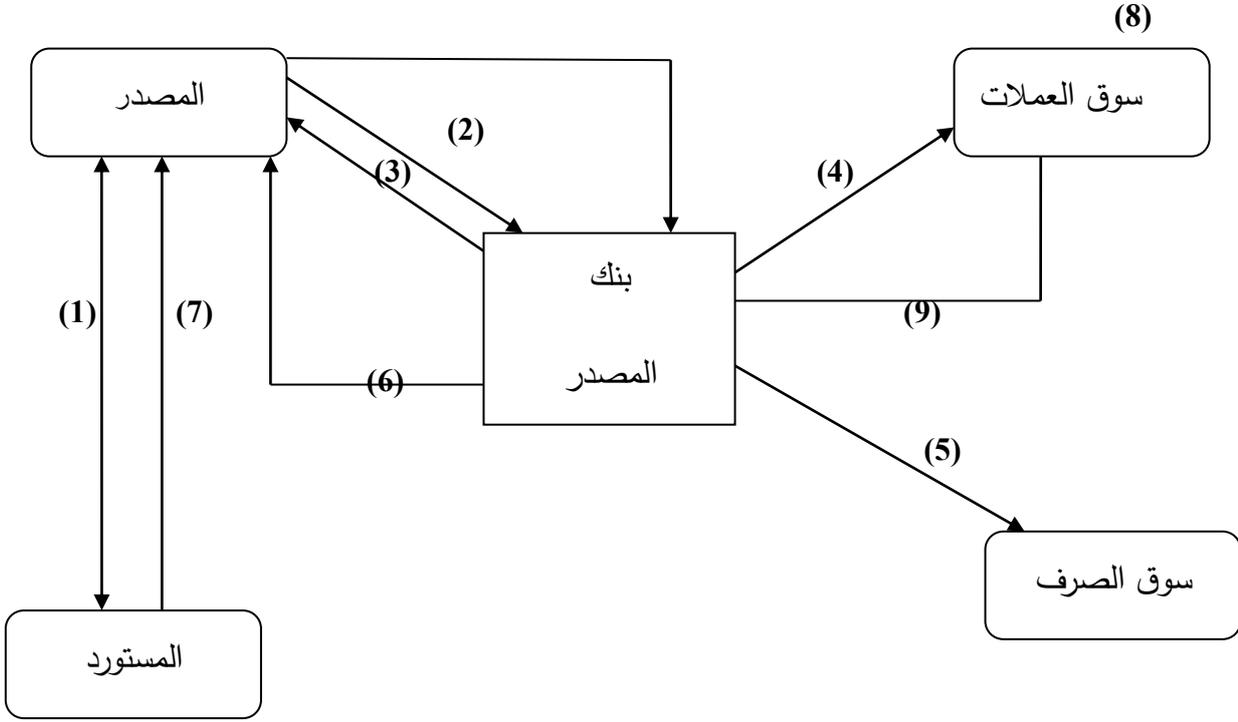
يمكن للمؤسسة التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجال للتسديد لصالح زبائنهم أن تطلب من البنك القيام بتسبيق من العملة الصعبة، وبالتالي يمكن للمؤسسة المصدرة الاستفادة من هذه التسبيقات في

الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية- الجزائر - 2001، ص113- 114. ¹
 الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص115، 114. ²

تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم بالتسديد إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي، ولكن على المؤسسة المصدرة أن تتخذ احتياطاتها وتقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه وتتمثل على وجه الخصوص في:

- مبلغ الدين.
 - طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.
 - إسم المشتري الأجنبي وبلده.
 - تاريخ التسليم وكذلك المرور بالجمارك.
 - تاريخ التسوية المالية للعملية.
 - وأهم مزايا هذه التقنية ما يلي:
 - تعتبر تقنية التسبيق بالعملة الصعبة آلية للتغطية من خطر سعر الصرف انطلاقاً من تاريخ إمضاء العقد ومصدراً لتمويل الصادرات.
 - سهولة الحصول على العملة الصعبة.
 - طريقة استعمالها بسيطة ولا تتطلب الكثير من الشكليات لأنها متعلقة بعملية ذات طابع تجاري ولا يمكن إعادة خصمها من البنك.
 - نفقاتها منخفضة على نفقات قروض تعبئة الحقوق الناشئة.
 - لا تخضع العملية لإجراءات إلزامية أو ترخيصات مسبقة.
- والشكل التالي يبين سير تقنية التسبيقات بالعملة الصعبة في الخارج:

الشكل (6) : مخطط التسبيقات بالعملية الصعبة في الخارج



Source : Barrelier, A., et Autres, op.cit, p256

- | | |
|---|------------------------------------|
| (1) عقد تجاري. | (6) تقديم القروض بالعملية المحلية. |
| (2) طلب التسبيقات. | (7) الدفع بالعملية الصعبة. |
| (3) موافقة البنك. | (8) التسديد بالعملية الصعبة. |
| (4) قروض بالعملية الصعبة. | (9) تسديد سوق العملات. |
| (5) بيع العملة الصعبة مقابل العملة المحلية. | |

4.3. قروض الخزينة المتخصصة:

تعرف قروض الخزينة المتخصصة على أنها تمويل من أجل تحقيق التوازن في خزينة المؤسسة، فهي تغطي الاحتياجات الناتجة عن الفرق ما بين إيرادات ونفقات المؤسسة، ويعد هذا التمويل من القروض القصيرة الأجل لأنه لا يزيد عن السنة.

قد يكون في بعض الأحيان غير مباشر، حيث لا يمكن للمصدر الحصول على الأموال إلا بعد إرسال فاتورة متضمنة كل المصاريف والتي يقوم البنك بتسديدها.

وتستفيد المؤسسة من قروض الخزينة المتخصصة إذا كانت ميزانيتها لا تستطيع تغطية النفقات، وذلك لعدم إيفاء الزبائن بديونهم، وبالتالي تكون المؤسسة مرغمة على اللجوء إلى هذه القروض عندما تكون احتياجاتها للأموال تفوق موجوداتها.

وتأخذ هذه القروض شكل سندات صادرة من طرف المستفيد بأمر من بنكه بعد خصمها من طرف هذا الأخير ونفرد ثلاثة أنواع:

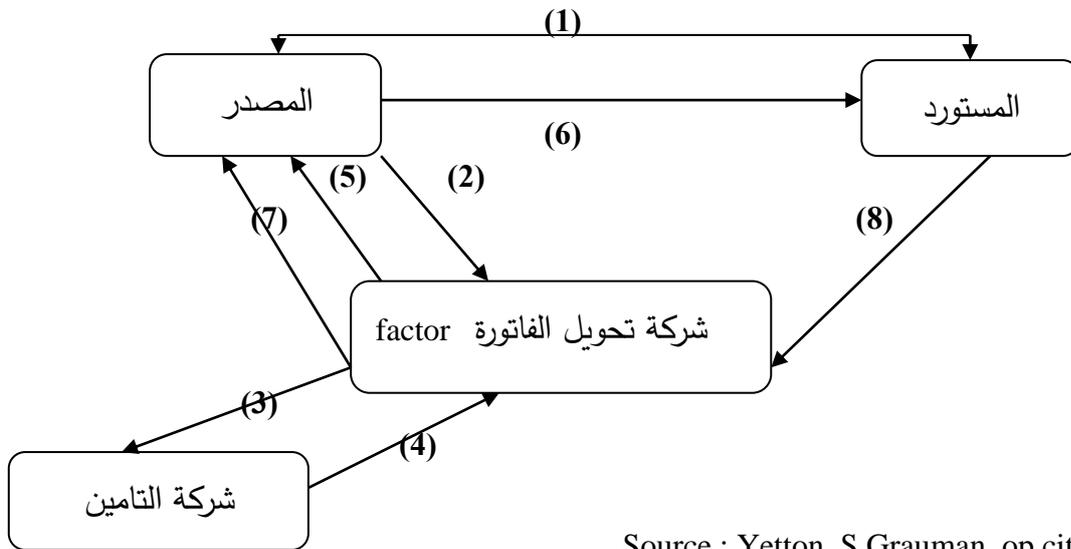
- قروض البحث.
- قروض تمويل المخزونات المتواجدة في الخارج.
- قروض تعبئة التعويضات عن الضرر والمقدمة من شركة التأمين.

5.3. عقد تحويل الفاتورة¹:

هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة مختصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض، بالحصول على الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين بضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحل محل المصدر وتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد وتحصل مقابل ذلك على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير. وعملية تحويل الفاتورة هو ميكانيزم للتمويل قصير الأجل بإعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسة المتخصصة قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى سنة أو أقل من سنة.

والشكل التالي يبين بوضوح خطوات سير عملية تحويل الفاتورة:

الشكل رقم (7): سير عملية عقد تحويل الفاتورة



Source : Yetton, S.Grauman, op.cit, p227.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق ص115.

- (1) عقد تجاري.
- (2) طلب التأمين.
- (3) موافقة شركة التأمين بمنح التأمين. (8) تسديد المستورد.
- (4) طلب خدمات تحويل الفاتورة.
- (5) تقديم خدمات المؤسسات للمصدر.
- (6) إرسال البضاعة والفاتورة لتبين أن الدفع لصالح مؤسسة التحويل.
- (7) الدفع الفوري عند طلب المصدر.

المطلب الثاني: التمويل المتوسط و الطويل الأجل:

تتطلب الصادرات من التجهيزات والعتاد الضخم قروض تتراوح مدتها من 18 شهرا إلى 10 سنوات، ويعد هذا النوع من القروض ضروري لتشجيع وترقية الصادرات لتحقيق التنمية الاقتصادية، علما أن أسعار الفائدة عليها منخفضة عن أسعار الفائدة على القروض قصيرة الأجل، لكنه يعرض خزينة المؤسسة المصدرة لعدة اضطرابات، لهذا السبب وضعت السلطات أساليب جديدة لتمويل المشاريع التجارية، والتي تتدخل فيها البنوك وشركات التأمين، وتتمثل في قرض المورد وقرض المشتري والشراء الجزافي للحقوق.

1. قرض المورد¹:

قرض المورد هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته مبنيا على أساس مهلة تسديد القروض التي يمنحها المصدر لفائدة المستورد مع إمكانية إعادة التمويل من طرف بنكه، وبالتالي يعبر قرض المورد عن عملية شراء للديون من طرف بنك المصدر على المدى المتوسط مع تغطية شركة التأمين للخطر السياسي والتجاري.

يسمح هذا القرض للمصدر من تحصيل المبلغ المستحق على المشتري عند وصول كل البضاعة أو جزء منها، وفي هذا الإطار يجب التمييز بين القرض المتوسط الأجل المحصور ما بين 18 شهر و5 سنوات، والقرض الطويل الأجل الذي تفوق مدته 5 سنوات.

كما يستفيد من هذا النوع من القروض مصدري التجهيزات والآلات ووحدات الإنتاج والخدمات الملحقة كتركيب الأجهزة المباعه، كما يمكن أن يمنح لمصدري السلع الاستهلاكية والمواد الأولية. وعليه فهو عبارة عن قرض يفتح بطلب من المصدر لصالح المستورد، وذلك بمنح هذا الأخير مهلة محددة للتسديد، يتحقق هذا القرض بواسطة عقد واحد، تجاري ومالي في نفس الوقت، وذلك لأنه يشمل الشروط التجارية والمالية معا.

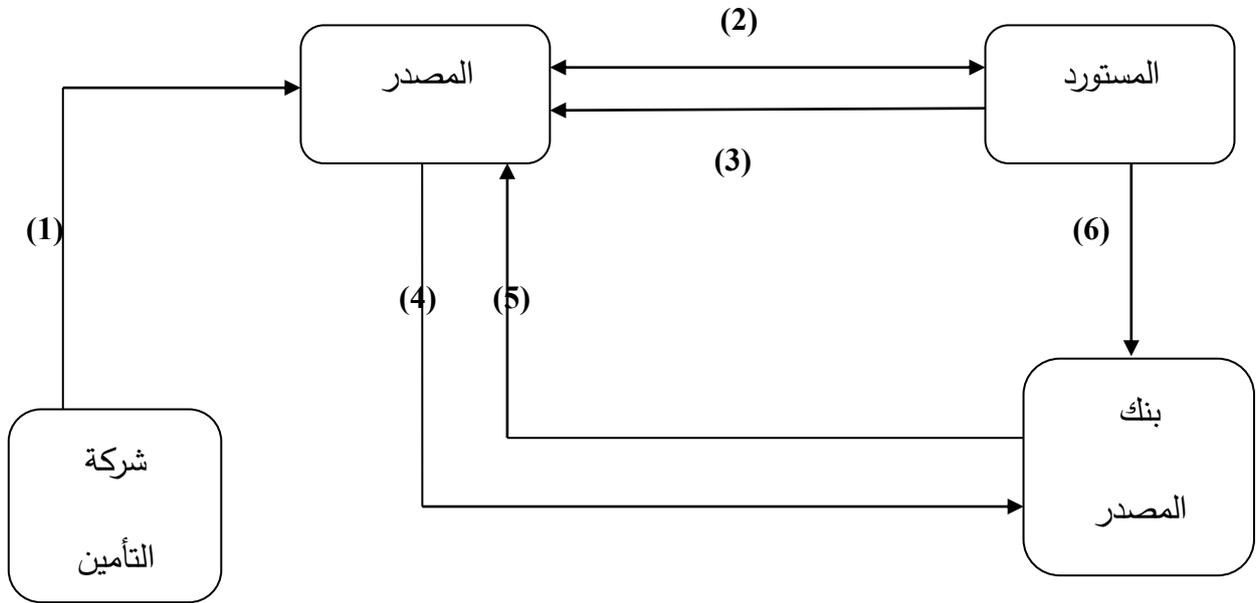
الطاهر لطرش، مرجع سابق، 2003، ص 124 - 125¹.

يقوم المورد بتحرير سفتجة والتي يقدم بموجبها القرض لصالح المشتري حيث تسحب من بنك المورد بعد موافقة الزبون عليها، وذلك عن طريق رسالة غير قابلة للإلغاء بشرط توفر وثائق شحن السلعة وشهادة التأمين والفاتورة.

يكون تحصيل السفتجة مضمونا من طرف الزبون برسالة الضمان التي تغطي مجموع مبلغ إضافة إلى الفوائد، وترسل من طرف بنك المستورد حيث يتكفل بدفع قيمة السفتجة للمورد وفي مدة الاستحقاق المتفق عليها.

تتضح عملية سير قرض المورد من خلال الشكل التالي:

الشكل (8): قرض المورد



Source : Legrand, G,Martini,H., « Management des Opérations de Commerce International »,4^e ed , Edition Dunod, Paris, 1999.

(1) وعد شركة التأمين بتأمين المصدر.

(2) العقد التجاري.

(3) المصدر يسحب الأوراق التجارية (سند الأمر، كمبيالة) على المستورد.

(4) تقديم الأوراق التجارية للبنك للخصم.

(5) تسديد الأوراق التجارية.

(6) تسديد الأوراق التجارية في تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.

2.1. مزايا و عيوب قرض المورد:

يمكن تلخيص أهم مزايا و عيوب قرض المورد في النقاط التالية:

1.2.1. المزايا:

- عقد يشمل الشروط المالية والتجارية معا، ويعني ذلك أن هنالك تفاوض وحيد بين طرفي العقد (المصدر والمستورد)، وللمصدر الحرية التامة في التفاوض على العقد مع زيونه دون تدخل البنك، وهذا يمثل ضمان للبنك لأنه يسهل من عملية خصم الذمم (الأوراق التجارية).
- يعتبر قرض المورد تقنية بسيطة وسهلة، وذلك لأنها تقوم على أساس عقد واحد، هذا ما يسهل العملية دون ضياع الوقت.

2.2.1. العيوب:

- خطر الخزينة، حيث يتحمل المصدر الجزء غير الممول من طرف البنك.
- الوفاء بالدين، فيتحمل المصدر الجزء غير المؤمن، وغالبا ما يكون في حدود 10% من القرض.
- في حالة نشوب خلافات، فإن المصدر هو المسؤول الوحيد، حيث لا يتقاسم للمشتري المسؤولية مع المصدر.
- يمكن أن تؤثر تكاليف الخزينة الناجمة عن العملية على المؤسسة المصدرة إلى حد قد يؤدي إلى فقدانها للتوازن المالي.

2. قرض المشتري:

يعتبر قرض تمويل المشتري احد أنواع التمويلات التي تساهم في إنعاش وتنشيط الصادرات حيث يقدم بصفة مباشرة إلى الزبون الأجنبي من طرف بنك المصدر حتى يتمكن من إتمام عملية الدفع الفوري. ولقد جاء قرض المشتري كإجابة على كل الصعوبات والعراقيل المالية التي يواجهها في حالة قرض المورد.

1.2. تحقيق القرض:

يرتكز قرض المشتري على عقدين مستقلين، هما: العقد التجاري وعقد القرض¹:

- العقد التجاري: هو عقد مبرم بين المصدر والمستورد، يوضح من خلاله واجبات والتزامات كلا الطرفين من جهة الخدمات المقدمة، السعر، آجال الدفع... الخ.

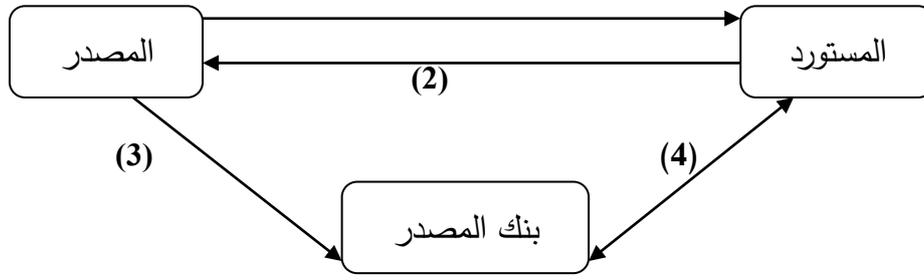
¹ Guyomar, André, Morin, Etienne, « Commerce International », 3^e ed, Editions Dalloz, Paris, 1998, p62-63.

- العقد المالي: هو عقد مبرم بين المستورد والبنك المقرض، يقوم بموجبه بنك المصدر بفتح اعتماد لصالح المستورد، حيث يضع تحت تصرفه وفي الوقت المناسب المبالغ الضرورية لاحترام التزامات الدفع الفوري للمصدر، بعد أن يطلع على المستندات التفصيلية المطابقة للعقد التجاري.
- وتجدر الإشارة إلى أن المشتري يعطي أمرا غير قابل للإلغاء إلى بنكه بالدفع مقابل تقديم وثائق معينة، وعليه يتحصل المصدر على أمواله مباشرة من طرف بنكه بعد أن يوفي بالتزاماته التعاقدية ويقدم للبنك الوثائق المطابقة لذلك.

والشكل الموالي يوضح العلاقة بين هذه الأطراف الثلاثة:

الشكل(9): مخطط توضيحي لقرض المشتري

(1)



Source : Barrelier, A., et Autres, op.cit, p260.

(1)العقد التجاري.

(2)المصدر يدفع تسبيق 15% من المبلغ.

(3)دفع المبلغ المتبقي من العقد.

(4)عقد القرض.

2.2. مزايا وعيوب قرض المشتري:

إن مزايا قرض المشتري لها طابع اقتصادي، وفي ميدان عيوبه له طابع تقني:

1.2.2. المزايا:

- هذا القرض يضعف من حدة المنافسة الدولية، حيث أنه يترك للمشتري حرية اختيار مورديه وبناء قراره على أساس موضوعي.
- هذا القرض يمكنه من الحصول على المبلغ فورا، وعليه يتحرر من الخطر التجاري وكل الأعباء المالية.
- يسمح له بالتقليل من اللجوء إلى قروض مصرفية وتمويلاته الأولية.

2.2.2. العيوب:

- تفاوض مزدوج: عقد تجاري ومالي، فكلاهما يجب أن يكون في وقت واحد ويستغرق مدة أطول من قرض المورد.
- المشتري يفضل أن يكون في مواجهة طرف واحد، حتى يستطيع أن يناقش شروط العملية، كما أن تكلفة القرض مرتفعة حيث توجد عمولة الالتزام، وعمولة التسيير، وقسط التأمين.
- تكلفة تسيير هذا القرض مرتفعة بالنسبة للبنوك مقارنة بقرض المشتري، وهذا قد لا يحفزها على منح هذه القروض.

الجدول رقم (4): أوجه التشابه والاختلاف بين قرض المورد والمشتري¹

البيان	قرض المورد	قرض المشتري
العقد	يتضمن عقدين: عقد تجاري وعقد مالي	يتكون من عقد واحد هو العقد التجاري الخاص بالصفقة
المدة	قروض متوسطة وطويلة الأجل (أكثر من 18 شهر)	قروض متوسطة وطويلة الأجل (أكثر من 18 شهر)
أطراف التفاوض	هناك ثلاثة أطراف: المورد، المستورد، البنك المقرض	طرفين فقط للتفاوض: المشتري، المورد
تحمل الخطر	المشتري يتحمل كل المخاطر	المورد يتحمل كل المخاطر
التكلفة	تكون التكلفة مرتفعة نوعا ما لكونها متكونة من: الفائدة، علاوات التأمين، عمولات التسيير، عمولات الالتزام... الخ	تعتبر التكاليف منخفضة
طرق الدفع	يتم الدفع لصالح البائع، ويكون التسديد فورا، ودفعة واحدة	الدفع يتم عن طريق دفعات متتالية، وبالتالي يكون وفق خصم التسبيقات من طرف البنك
السرعة	يأخذ فترة طويلة بسبب التفاوض على عقدين	يعتبر أكثر سرعة لأنه يحتوي على عقد واحد
كيفية الاستعمال	يتوقف الدفع بعد تحقيق الصفقة والاتفاق المالي يسمح بالتسديد طبقا لشروط	نفس شروط قرض المشتري

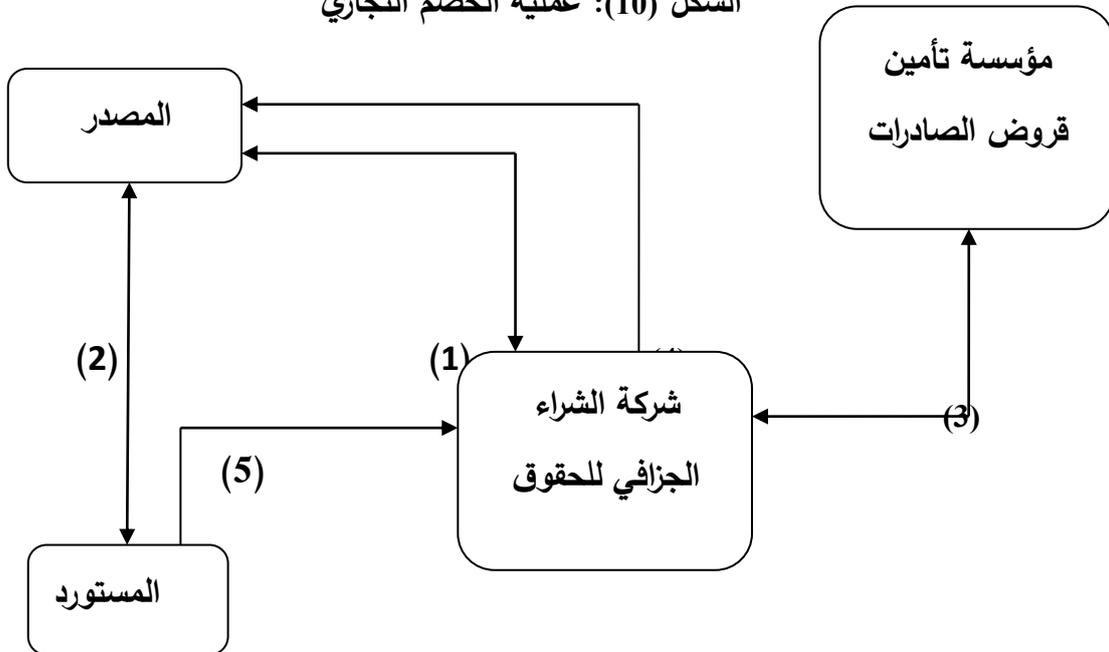
¹ من إعداد الطالبتين: سحنون مروكو حلوش صبرينة.

العقد.	التفضيل
الأقل استعمالاً، وتقديماً من طرف البنوك بسبب صعوبة الحصول على الالتزام غير القابل للإلغاء من طرف المشتري.	الأكثر استعمالاً، وانتشاراً في التجارة الخارجية بسبب تفضيل البنوك تقديم هذا النوع الذي يمكنها من التعامل بصراحة وبدقة مع زبائنها.
تصل قيمة القرض إلى 100% من قيمة الصفقة.	عادة ما تكون قيمة القرض ما بين 80% و85% أما الباقي يقدمه المورد كتسبيق.

3. الخصم التجاري أو الشراء الجزافي للحقوق¹ :

يعتبر الخصم التجاري أحد أهم أدوات التمويل أثناء وبعد الشحن، وهو تمويل متوسط الأجل (3-5 سنوات) إلا أنه يتمتع بالمرونة الكافية لتمويل السلع لفترة أقل من سنة. وتتمثل أهمية الخصم التجاري بالنسبة للمصدر في تحويل البيع لأجل إلى بيع فوري، وبالتالي التحسين من وضعية الخزينة، إضافة إلى أن خطر عدم الدفع يتم تحويله إلى شركة الخصم التجاري مقابل دفع عمولة. والشكل التالي يوضح لنا سير عملية الخصم التجاري:

الشكل (10): عملية الخصم التجاري



Source : Yetton, S, Grauman, « Guide Pratique du Commerce International », Import-Export, Ed Litec, Paris, 1998, p235.

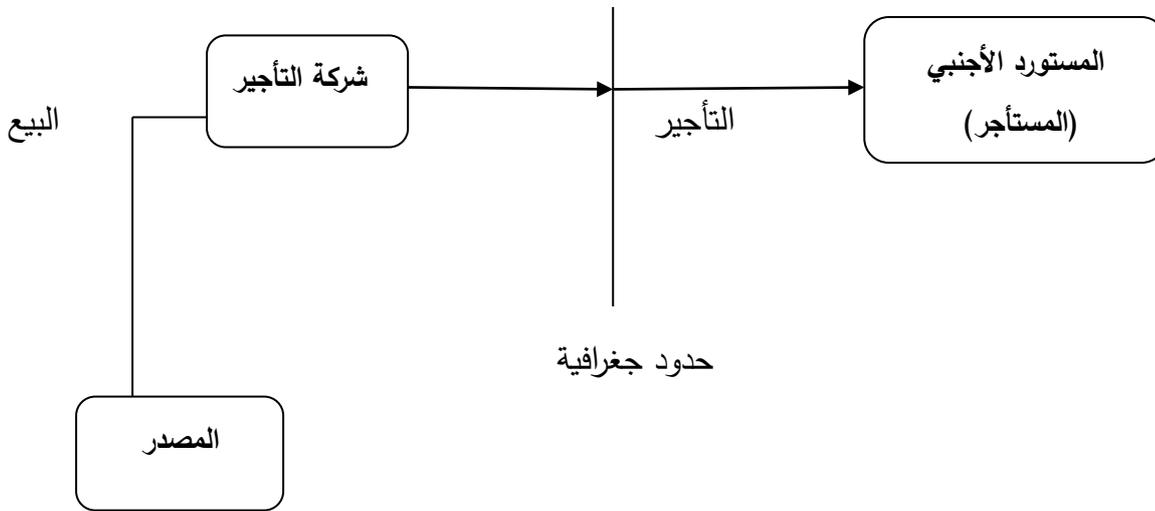
¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 125-126.

- (1) الوعد بالشراء؛
- (2) عقد تجاري؛
- (3) تأمين العملية؛
- (4) التسديد المسبق؛
- (5) التسديد عند موعد الاستحقاق.

4. العقد الإيجاري الدولي¹:

هي عبارة عن آلية تمويل متوسطة وطويلة الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعه إلى المؤسسات المختصة الأجنبية التي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد تجاري وتنفيذه، وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية وبعملة وطنية، في حين المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد قرض الإيجار، وخاصة "عدم التسديد الفوري" لمبلغ الصفقة والذي يكون عادة باهض الثمن، ويكون تسديدها إما تصاعدياً أو تنازلياً أو مكيفاً حسب شروط السوق. والمخطط الموالي يبين بوضوح سير عملية العقد الإيجاري الدولي:

الشكل رقم (11): سير عملية العقد الإيجاري الدولي



Source : Simon, Yves, op.cit, p465.

الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص127. ¹

المبحث الثاني: مخاطر وضمانات القروض على الصادرات

يعد التصدير من أهم القضايا الرئيسية في البلدان النامية، ونظرا لكثرة وتنوع المخاطر التي تتعرض لها العملية التصديرية والتي تحول دون بلوغ المصدرين أسواق الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، ولتجاوز هذه الأخطار والمعوقات أسست أدوات مهمة تمثلت على وجه الخصوص فيما يعرف بضمان إئتمانات التصدير.

المطلب الأول: مخاطر تمويل التجارة الخارجية

من أجل فهم و تحديد أخطار الصادرات بشكل جيد، سنقوم بتصنيف هذه الأخطار حسب معيارين، المعيار الأول يتعلق بأصل الخطر أما المعيار الثاني فهو يتعلق بطبيعة هذا الخطر.

1. تصنيفات أخطار الصادرات:

1.1. أصل الخطر (Origine du risque):

بداية وفي أصل الخطر، نستطيع أن نميز ما يلي¹:

1. الأخطار التي نجد مصدرها ناتج عن أحداث طارئة مثل: الزلازل أو الهزات الأرضية، الفيضانات، وقد يكون مصدر هذه الأخطار ناتج بفعل المصدر كالإهمال والتهاون والتقصير...الخ.
2. الأخطار المدرجة والمتعلقة بالمستورد الأجنبي، ونميز في ذلك النزاعات مع المستورد الأجنبي، إلغاء هذا الأخير للطلبات، عدم قدرته على تسديد مبلغ الفواتير...الخ.
3. الأخطار الناتجة عن أحداث ذات طبيعة سياسية أو اقتصادية، ويتسبب في هذه الأخطار سواء بلد المستورد أو بلد المصدر، وقد يتسبب فيها حتى بلد ثالث، ومن أمثلة هذه الأخطار نجد: الرقابة على الصرف، الحروب، الثروات...الخ.
4. قد نجد أيضا ضمن هذه الإخطار تلك الأخطار التي يكون أصلها ناتج عن التسيير الداخلي للمؤسسات المصدرة، وكذا الأخطار الناتجة عن قيام هذه المؤسسات بالتوسع في نشاطاتها في الأسواق الدولية.

2.1. طبيعة الخطر (Nature du risque):

أما فيما يتعلق بمعيار طبيعة الخطر، فيمكننا أن نميز أيضا:

1. الأخطار ذات الطبيعة الاقتصادية، والتي تؤثر على قدرة المؤسسات المصدرة في الاستيلاء وغزو الأسواق الخارجية والاحتفاظ بها، وتؤثر هذه الأخطار أيضا على قدرة المؤسسات المصدرة في جذب واستمالة الزبائن.

¹ Louberge, Henri, Maurer, Pierre, « financement et assurance des crédits à l'exportation », Librairie Droz, Genève, 1985, P 176-187.

2. أخطار القرض وهذا لأنها مرتبطة بديون المصدرين أو المؤسسات المصدرة.
3. أخطار الأضرار، والتي يمكن أن تمس سلع وعمال المؤسسات المصدرة، مما يجعل هذه الأخيرة عرضة لتوقف وإعاقة نشاطاتها التصديرية.

إن هذه الأخطار تشكل فيما بينها مجموعة أخطار الصادرات، هذه الأخيرة ستشكل حتما شبكة من الحواجز والعراقيل تعمل على إعاقة النشاط التصديري أو حتى على إتمام عمليات التصدير من قبل المصدرين أو المؤسسات المصدرة.

2. أخطار التصدير¹:

يقصد بأخطار التصدير تلك المخاطر التي يتعرض لها المصدر أثناء العملية التصديرية، والتي قد تكون ناتجة عن عوامل تجارية أو غير تجارية أو عوامل أخرى لا يمكن تصنيفها في الأولى ولا في الثانية، وفي ما يلي سنتطرق إلى أهم أخطار العملية التصديرية:

1.2. الأخطار التجارية (خطر عدم الدفع):

ويقصد بها الأخطار التي يكون مصدرها ومسببها المستورد أو أوضاعه المالية، وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها ومن بينها ما يلي:

- إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته: ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاس المستورد، أو إذا تقرر تصفيته جبرا، مما قد يؤدي بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها.
- عدم دفع المستورد لمستحقاته في تاريخ الاستحقاق: ويعني ذلك عدم وفاء المستورد بما استحق عليه للمصدر أو عجزه عن ذلك رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته قبل المستورد.
- رفض المستورد استلام البضاعة المشحونة: ويعني ذلك رفض المشتري أو امتناعه عن استلام مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري.

2.2. الأخطار غير التجارية (الأخطار السياسية):

يعتبر مفهوم الأخطار غير التجارية أو الأخطار السياسية مفهوم غير دقيق، وهو يخص كل الأخطار التي لا تدخل في تعريف الأخطار التجارية، أي يقصد بها تلك الأخطار التي لا تعود لظروف المستورد في حد ذاته، وإنما ترجع إلى عوامل خارجة عن إرادته، وتتحقق هذه الأخطار بتتابع مجموعة من الأحداث المختلفة والمستقلة عن إرادة أطراف العقد، وإنما تكون مرتبطة بالوضع السياسي والاقتصادي والمالية لبلد

¹ وصاف سعدي، "ضمان انتمانات التصدير في البلدان النامية"، مداخلة في الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات، جامعة بسكرة، ص3-5.

المستورد، أو قد تكون أيضا متعلقة ببلد المصدر، ويمكن تصنيفها إلى أخطار كلية وأخطار جزئية، وكذا إلى أخطار داخلية وأخطار خارجية كما يوضحه الجدول (5) الموالي:

الأخطار الغير التجارية (السياسية)			
الأخطار الجزئية		الأخطار الكلية	
مرتبطة بالحكومة	مرتبطة بالمجتمع	مرتبطة بالحكومة	مرتبطة بالمجتمع
خارجية		داخلية	
التأميم الانتقائي.	الإرهاب الانتقائي	التأميم/ المصادر	الثورة
الضغوط على الشركات	الإضراب الانتقائي	التضخم	الصراعات العرقية
الرقابة على الأسعار	المقاطعة الوطنية للمؤسسات	الصراعات البيروقراطية	الإرهاب
الداخلية		الخارجية	
الضغوط الدبلوماسية	الإرهاب الدولي الانتقائي	الحروب النووية	الإرهاب الدولي
القيود على التجارة الدولية	المنافسة بين الشركات المتعددة الجنسيات	المقاطعة الدولية	الرأي العام الدولي
التدخل الحكومي	المقاطعة الدولية للمؤسسة		الضغط على الاستثمار

المصدر: قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان و تنمية الصادرات-حالة الجزائر- مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة-الجزائر - العدد رقم 02، جوان 2002، ص:232

3.2. أخطار أخرى:

وهي الأخطار التي لا يمكن تصنيفها لا في الأخطار التجارية ولا في الأخطار غير التجارية وتتمثل

في:¹

سعدي وصاف، "نظام تأمين القرض عند التصدير": دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية، مرجع سبق ذكره، ص49- 51.

- **تأمين المعارض وتأمين البحث عن أسواق جديدة:** حيث يعد هذا التأمين كوسيلة مهمة لتشجيع الصادرات، فلكي تعرض المؤسسة منتجاتها بالخارج تدفع مصاريف هامة بدون أن تكون متأكدة من بيع منتجاتها أو حتى من استرجاع مصاريف العرض.
- **خطر تقلب الأسعار:** فعند إمضاء العقد تكون الأسعار ثابتة أو قابلة للتغيير، ففي الحالة الأولى لا يتدخل مؤمن القرض لتغطية القيمة الزائدة على السعر الثابت الناتج عن تقلب أسعار المواد الخام والأجور، أما في الحالة الثانية فإن المؤمن يلتزم بتوسيع الضمان إلى المبلغ المكمل (السعر الزائد) الناتج عن تنفيذ هذه الأحكام بشرطين هما:
 - ✓ يتم توسيع هذا الضمان عند وجود الضرورة لذلك.
 - ✓ المدين لن يحتج عن تنفيذ الأحكام المتعلقة بتغيير الأسعار.
- **تأمين معدات المقاولات (المؤسسات):** يغطي المؤمن تحطيم أو ضياع ملكية معدات المؤسسات، بما فيها إمكانية خروجها من البلد الدائن إلى البلد المدين وهذا قصد انجاز أعمال أو خدمات، وفي هذه الحالة يجب أن يرتبط هذا الحدث بحدث سياسي أو ما يشابهه.
- **تأمين القروض والاستثمارات:** وتكون الأخطار المؤمنة في الاستثمارات هي:
 - ✓ حادث مرتبط بملكية الاستثمار.
 - ✓ حادث عدم الدفع أو عدم التحويل أي عدم تمكن المؤمن من استلام حقوقه المرتبطة ببيع الاستثمار أو منتجاته في البلد المستثمر فيه.

المطلب الثاني: مفهوم وأهمية تأمين قروض الصادرات

تظهر أهمية الدور الذي يلعبه تأمين قروض الصادرات في حماية المصدر من المخاطر التجارية وغير التجارية التي قد يتعرض لها بمناسبة قيامه بعمليات مع المستوردين الأجانب، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى يلعب تأمين قروض الصادرات دورا بالغ الأهمية في تسهيل حصول المصدر على ما يحتاجه من التسهيلات المالية اللازمة لتمويل صادراته إلى الخارج، وهذا ما يعمل على تنمية وتنويع الصادرات.

1. مفهوم تأمين قروض الصادرات:

يعرف تأمين الائتمان على أنه أداة من أدوات التمويل المصرفي للقروض الموجهة للصادرات، وتتم عملية التأمين هذه من خلال إصدار وثائق تأمين وتكون أثناء مرحلة عملية التصدير تعمل على تغطية وحماية المصدرين ضد الأخطار التجارية أو غير التجارية¹.

كما يمكن اعتبار أن عملية تأمين القروض على الصادرات هي جزء مهم ومكمل لعملية تمويل الصادرات. من خلال ما سبق يتضح بأن تأمين قروض الصادرات لا يقتصر دورها فقط على عملية تأمين قروض الصادرات هذه، بل يمتد دورها أيضا إلى دور المكمل أو المتمم للمؤسسات المالية أو البنوك المانحة لقروض الصادرات، لأن هيئات التأمين هذه ومن خلال منحها للضمانات أو التأمينات فإنها تعمل على تسهيل وتخفيف منح قروض للصادرات من قبل البنوك أو المؤسسات المالية، وهذا طالما أن هذه الأخيرة ليس لديها ما تخسره، كما أن عملية منح القروض هذه ستكون مؤمنة ومضمونة.

أي أن هيئات أو مؤسسات تأمين قروض الصادرات ستضمن بشكل كلي ومباشر المؤسسات المالية أو البنوك المانحة لقروض الصادرات ضد خطر الدفع أو السداد وهذا مهما تكن الظروف والأسباب، وهذا من شأنه أن يحفز البنوك والمؤسسات المالية على زيادة منح وتوفير القروض الموجهة لتمويل الصادرات²، مما سيؤدي إلى الرفع من حجم الصادرات وترقيتها وهذا من خلال الاستحواذ على المزيد من الزبائن أو المستوردين الأجبيين، وكذا تسهيل الدخول واقتحام المزيد من الأسواق الخارجية.

2. أسباب ظهور تأمين القروض على الصادرات:

إن نظم تأمين قروض الصادرات يرجع سبب ظهوره إلى ثلاث عوامل أساسية، نوجزها فيما يلي³:

1.1. الوقاية:

إن عامل الوقاية يعتبر أهم خاصية تتميز بها نظم تأمين قروض الصادرات، حيث أن هذا العامل يوفر للمصدر (المؤمن) المعلومات اللازمة حول الوضعية المالية والاقتصادية للمستوردين الأجبيين.

أي أن هذا العامل سيسمح للمصدرين باختيار الزبائن أو المستوردين والذين يتمتعون بملاءة وقدرة عالية على التسديد، ويسمح لهم أيضا بتجنب الزبائن الذين يحملون نسبة مخاطرة عالية.

بكري طه عطية، "تمويل الصادرات"، مركز البحوث الإدارية، القاهرة، 1978، ص 30.

طارق جمعة يوسف، "تأمينات التجارة الخارجية"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008، ص 31.

³ يوسف مسعداوي، "إشكالية تأمين القروض على الصادرات في الدول النامية"، مقال منشور في مجلة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سعد دحلب، البلدة ص 06.

2.2. التحصيل:

قد لا يستطيع المصدر في كثير من الحالات من تحصيل قيمة صادراته أو ديونه الناشئة عن التصدير للمستورد الأجنبي لعدة أسباب، وفي هذه الحالة لا يكون أمام المصدر من السبل إلا الاتجاه إلى شركات وهيئات تأمين القروض على الصادرات، لأن هذه الهيئات وحدها من يستطيع التكفل بتحصيل ديون أو حقوق المصدر هذه، وهذا ربما يرجع للخبرة الطويلة التي تتمتع بها هذه الهيئات والتي أكسبتها قوة في إقناع المستوردين الأجبيين للعدول على فكرة عدم الدفع، وبذلك فإن هذه الهيئات قد يكون لها تأثير وفاعلية أكثر مقارنة بمصلحة داخلية للتحصيل موجودة داخل المؤسسات القائمة بعملية التصدير.

2.3. التعويض:

تقوم هيئات تأمين القروض على الصادرات بتعويض المصدرين عن الخسائر التي قد يتعرضون لها نتيجة إفسار أو إفلاس المستوردين، كما أن هذا التعويض يجب أن يكون وفق شروط معينة ونسب محددة مسبقا وهذا قبل إجراء عملية التأمين، وتختلف نسبة التعويض باختلاف التغطيات وظروف الأخطار، سواء تجارية أو غير تجارية، وفي كلا الحالتين الأخيرتين فإن نسبة التعويض والتغطية مختلفة وهذا بالنسبة لكل واحد منهما.

3. وظائف تأمين القروض على الصادرات:

إن لتأمين القروض على الصادرات عدة وظائف يمكن توضيحها فيما يلي:

1.3. أداة تقليل الأخطار:

يقصد بها تقليل الأعباء والمصاريف المالية الناتجة عن الأخطار الائتمانية، وهذا من خلال نقلها من على عاتق المؤمن له أي المصدر إلى شركات تأمين القروض على الصادرات، أو أية مؤسسات أخرى شريطة أن تكون هذه المؤسسات متخصصة في قبول وتأمين هذا النوع من الأخطار.

2.3. أداة تمويل:

يكون في العادة من الصعب على المصدرين الحصول على تمويل من طرف البنوك، بسبب أن هذه الأخيرة تتطلب إجراءات صارمة وهذا حتى توافق على منح القرض، أما في حالة إصدار وثيقة تأمين ائتمان الصادرات، فإن هذه الأخيرة أي الوثيقة ستكون أداة تعمل على المساعدة في تحفيز وترغيب البنوك على منح وتقديم القروض للمصدرين وبشروط أفضل كما ونوعا، وهذا لطالما أن هناك حماية ائتمانية تضمن للبنك من استرداد أمواله وهذا حتى في حالة تحقق أحد أخطار عدم السداد.

3.3. أداة تسويق:

إن تأمين قروض الصادرات يساعد المصدرين على منح شروط ائتمانية ميسرة وبدرجة أفضل لصالح المستوردين الأجبيين، كمنحهم مهلا أو آجالا طويلة في التسديد بالأقساط، هذا حتما سيؤدي إلى جلب المزيد من المستوردين وكذا الدخول والإستحواذ على أكبر قدر ممكن من الأسواق الخارجية، وهو ما سوف يكسب للمصدر أيضا ميزة تنافسية في دعم أنشطته التصديرية.

4.3. أداة للخدمات الأخرى:

إن شركات ومؤسسات تأمين قروض الصادرات تقدم أيضا وفي نطاق واسع مجموعة متنوعة ومتعددة من الخدمات الأخرى، وتتمثل هذه الخدمات على سبيل المثال لا على سبيل الحصر في:

- تقديم خدمات في إدارة الائتمان.
- تقديم خدمات في مجال التحصيل.
- تقديم خدمات في ما يخص تقييم الملاءة الائتمانية و درجة القدرة على السداد للمستوردين الأجبيين.

3. الآثار الايجابية و السلبية لتأمين القروض على الصادرات:

1.3. الآثار الايجابية:

تتمثل الآثار الايجابية لتأمين قروض الصادرات في ما يلي¹:

▪ تمويل الصادرات:

إن عدم اكتتاب المصدر في تأمين قروض الصادرات سيقصص حتما من إمكانية حصوله على التمويل الكافي، أو قد يحصل على تمويل ولكن بتكلفة مرتفعة، مما قد يؤدي إلى الرفع في تكلفة قيمة الصادرات، ومن ثم ضعف قدرة المصدر على منافسة باقي المصدرين الآخرين.

▪ تحفيز البنوك على منح المزيد من القروض لتمويل الصادرات:

ويكون هذا بشروط ميسرة وتكلفة منخفضة أيضا، ويرجع هذا إلى وجود التغطيات التأمينية من قبل هيئات التأمين والتي تعمل على تدنية الأخطار المترتبة على منح هذا النوع من القروض.

▪ دعم الموقف التنافسي للمصدرين وتشجيع الصادرات:

في ظل التطورات العالمية السريعة في مجال التجارة الخارجية، أصبح المصدرون مطالبين بضرورة تقديم تسهيلات في الدفع ولقترات طويلة بغية امتصاص حدة المنافسة وجلب العديد من المستوردين الأجبيين، وعليه

¹ عبد المقصود عيسى، " دور الضمان في تشجيع الصادرات العربية و تجربة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار"، الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية لجامعة الدول العربية، ندوة كفاءة التجارة العربية، القاهرة، 29 جوان 1995، ص 03.

فإن دور تأمين قروض الصادرات هنا هو دعم الموقف التنافسي للمصدرين وإعطائهم المرونة للتصرف بشكل تنافسي، مما سيؤدي إلى تشجيع و ترقية الصادرات.

▪ انفتاح التجارة الخارجية للبلد:

حيث أن التجارة الخارجية قبل ظهور هيئات تأمين القروض على الصادرات، كانت تتسم بأنها تجارة تقليدية، تتم بين مصدر ومستورد على أساس علاقة مستقرة، وكان المصدر لا يجرؤ على التصدير لمستوردين جدد إلا بشروط دفع مضمونة كالدفع الفوري، أو بخطابات اعتماد غير قابلة للإلغاء، لكن الوضع تغير بوجود هيئات تأمين القروض هذه.

2.3. الآثار السلبية:

و تتمثل فيما يلي¹:

- قد تمتاز العقود في هذا النوع من التأمين بالتأخر في إنجازها، ويرجع هذا إلى أن المصدر مطالب بتقديم العقد إلى هيئات التأمين القائمة بذلك وهذا حتى تتم عملية القبول، وبين تاريخ التقديم وتاريخ القبول هناك مدة ليست بالقصيرة تحول دون تنفيذ الصفقة أو التنفيذ المتأخر لها.
- قد تقوم هيئات التأمين في بعض الحالات برفض التأمين أو حتى تحديد قيمة مالية متعلقة بهذا التأمين، مما قد يؤدي بالمصدر أو المؤمن بالاستغناء عن تصدير بعض من سلعه أو منتجاته بسبب عدم كفاية أو نقص في التأمين للعملية التصديرية.
- كما أن الصرامة المفرطة والمعتمدة من قبل هيئات تأمين القروض وهذا فيما يتعلق بالتعويضات في حالة الخسائر أو الأضرار قد تؤدي بالمصدرين إلى الامتناع عن الاكتتاب في هذا النوع من التأمين.

خاتمة:

يعتبر مشكل التمويل أكبر عائق أمام ترقية الصادرات وازدهارها، حيث أصبح دخول الأسواق الخارجية، والتعامل فيها متعلق بالدرجة الأولى بشروط التمويل والتسهيلات التي يقدمها المصدر لزبونه الأجنبي، ولهذا لم

² وصاف سعدي، نظام تأمين القروض عند التصدير (دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 1996-1997، ص45-46.

يعد يقتصر دور الجهاز المصرفي الذي يتدخل في تمويل الصادرات على استعمال التقنيات التقليدية كالتمويل القصير، والمتوسط والطويل الأجل، وإنما تعدها بحكم المنافسة السائدة والتحويلات الاقتصادية، إلى تقديم جملة من الخدمات المالية الحديثة.

حيث بدأت الدول المتقدمة في استخدام تقنيات حديثة لتمويل الصادرات، نظرا لاحتياج المصدرين إلى وسائل وأساليب تمويلية أخرى، خاصة في مجال التمويل المتوسط والطويل الأجل.

في حين أن المصدر الجزائري اليوم لا يزال يعاني من صعوبة الحصول على قرض متوسط وطويل الأجل لأنه على حسب البنك فهو يشكل خطرا على هذا الأخير.

كما انه لم تعد مسألة التمويل مقصورة على القطاع المصرفي، وإنما أصبحت هناك آليات وخدمات تمويلية متعددة تقوم بها مؤسسات غير مصرفية مثل آليات التخصيم وشركات الإيجار، وهي آليات تهدف في النهاية إلى سيولة سريعة تخدم الدورة الإنتاجية وبأساليب تختلف عن التمويل المصرفي النمطي المتعارف عليه، إذ تقل في بعض الظروف تكلفتها عن تكاليف الاقتراض المصرفي.

الفصل الثالث: دراسة تحليلية لأهم
الاختلالات التمويلية التي تعاني منها
الصادرات الجزائرية

تمهيد:

جاء هذا الفصل محاولة لتدعيم إطار الجانب النظري الذي تم التطرق فيه إلى معوقات التصدير في الجزائر وأهم الاستراتيجيات التي جاءت بها الدولة لتشجيع وترقية الصادرات، وكذلك دور التمويل في دعم قطاع الصادرات خارج المحروقات من جهة أخرى.

ولهذا سيتم في هذا الفصل القيام بدراسة تطبيقية للتعرف على الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ودورها ومدى مساهمتها في تدعيم الصادرات خارج قطاع المحروقات، بالإضافة إلى التعرف على أهم الإختلالات التي يعاني منها المصدر الجزائري بصفة عامة والتمويلية بصفة خاصة وكذا المشاكل التي تعيق المؤسسات الجزائرية من التوجه نحو التصدير، وهذا من خلال توزيع استبيان على عينة من المؤسسات المصدرة والغير مصدرة ، وقد تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين كآآتي:

- المبحث الأول: تعريف الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.
- المبحث الثاني: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.

المبحث الأول: تعريف الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

إن ترقية التجارة الخارجية وتشجيع المؤسسات الجزائرية على اقتحام الأسواق الدولية أصبحت ضرورة حتمية وخيارا استراتيجيا لتنمية الاقتصاد الوطني، لذلك كان لا بد من إنشاء 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.

المطلب الأول: نشأة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

تم إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية المسماة « Algex » بموجب المرسوم التنفيذي رقم 147-04 المؤرخ في 23 ربيع الأول عام 1425 هـ الموافق لـ 2004/06/12، المطبق للمادتين 19 و 20 من الأمر رقم 04-03 المؤرخ في جمادى الأولى عام 1424 هـ الموافق لـ 2003 /07/19.

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 إنعاش وتحرير التجارة الخارجية، وكذا تطوير المنتج المحلي مع إمكانية إنشائها لمكاتب تمثيل والتوسع التجاري بالخارج.

المطلب الثاني: مهام وأهداف الوكالة الوطنية للتجارة الخارجية

1. المهام:

- قامت المادة 06 من المرسوم التنفيذي 174-04 بتزويد الوكالة بالمهام التالية:
- وضع في متناول المتعاملين الاقتصاديين معلومات تجارية كالإحصاءات عن إيرادات وصادرات المنتج، معلومات دقيقة عن المتعامل الاقتصادي والتعريفات الجمركية...إلخ.
 - تقديم المقترحات للمتعاملين 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 الأجنبية الخاصة بترقية التجارة الخارجية (زيارات مجملية أو عمل، تبادل معلومات إحصائية أو قانونية وتنظيم دورات تربية).

- تسيير بعض البنوك من أجل معرفة أكثر وتسيير أحسن لنفقات التجارة الخارجية عند التصدير أو الاستيراد نذكر .
- تحضير أعمال دراسية من أجل ترقية أكثر لفائدة المنتجات الجزائرية المصدرة ونذكر منها على سبيل الحصر: ملخصات بالمشاكل التقنية المتعلقة بالتصدير، بطاقة ترقية الصادرات لكل قطاعات النشاطات الجزائرية التي لها منتجات قابلة للتصدير .
- تنظيم أيام دراسية وندوات لمنح المتعاملين الاقتصاديين الفرصة لمناقشة مشاكلهم المتعلقة بعمليات التصدير ومحاولة إيجاد لها حلولاً وذلك بالتنسيق والتعاون مع إطار « Algex » .
- تسيير منح الدعم من أجل تشجيع التصدير خارج المحروقات بفضل الصندوق الخاص بترقية الصادرات .
- دعم المصدرين وتزويدهم بكافة المعلومات حول الفرص التجارية المتاحة في بعض الأسواق الخارجية وكذلك حول التظاهرات والمعارض الوطنية والدولية .

2. الأهداف:

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

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

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

- توسيع وترقية حجم الاستثمارات الخارجية.
- المساهمة في إنعاش 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 إستراتيجية 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.

المبحث الثاني: الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

المطلب الأول: مهام مديريات « Algex »

- طبقا للمادة 20 من المرسوم التنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 نوفمبر 2004، يهدف هذا القرار إلى تحديد التنظيم الداخلي بالوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية.
- ويشمل الهيكل التنظيمي لـ « Algex » مايلي:
- الأمين العام:** يتولى مساعدة المدير العام في تسيير نشاطات مصالح الوكالة، كما يتكلف بكل مهمة يفوضها إليه.

الهيكل الأخرى:

- مديرية تحليل الأسواق، مديرية تحليل المنتجات.
- مديرية المصالح المختصة
- مديريات الاستراتيجيات والبرامج.
- مديرية التكوين، التعاون و الوثائق.
- مديرية الإعلام والاتصال.
- مديرية الإدارة والوسائل.
- 1. مديرية تحليل الأسواق:
- 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.
- وتضم هذه المديرية بدورها المديريات الفرعية التالية:
 - ✓ المديرية الفرعية لتحليل أسواق إفريقيا و البلدان العربية.
 - ✓ المديرية الفرعية لتحليل أسواق أوروبا و شمال أمريكا اللاتينية وتتولى هذه المديريات الفرعية المهام.
 - ✓ المديرية الفرعية لتحليل أسواق أمريكا و آسيا وأمريكا اللاتينية.
- وتتولى هذه المديريات الفرعية المهام التالية:
 - ملاحظة وتحليل أسواق البلدان المستهلكة.
 - جمع و استغلال المعلومات الاقتصادية، التجارية والقانونية المتعلقة بالأسواق.

2. مديرية تحليل المنتجات:

تتولى مايلي:

- التعرف بإمكانية التصدير وكذا المؤسسات القادرة على المساهمة في ترقية الصادرات وضمان ضبطها.
- اختيار المنتجات القابلة للدمج ضمن سياسات ترقية منتجات التصدير.
- تطوير استراتيجيات "منتج السوق" والعمل على تقديم الاستشارة للمتعاملين حول الفرص المتاحة لهم.
- وتضم هذه المديرية ثلاث مديريات فرعية و هي:
 - ✓ المديرية الفرعية لتحليل المنتجات الزراعية.
 - ✓ المديرية الفرعية لتحليل المنتجات الصناعية.
 - ✓ المديرية الفرعية لتحليل الصناعة التقليدية.
- وتتولى هذه المديريات الفرعية المهام التالية:
 - اقتراح أشكال دعم المنتجات الزراعية، الغذائية، الصيد البحري وتربية المائيات القابلة للتصدي.
 - التعرف واقتناء المنتجات الصناعية و سلع التجهيز القابلة لإدماج سياسة ترقية الصادرات.
 - اقتراح أشكال دعم المنتجات الصناعية التقليدية، السياحية والخدمات القابلة للتصدير.

2. مديرية الصالح المختصة:

وتتولى المهام التالية:

- اقتراح كل التدابير الهادفة لتحسين شروط تمويل وتأمين المنتجات المصدرة.
- تنصيب شبكة الأخطار عن العوائق المعترضة للصادرات واقتراح التدابير الملائمة لذلك.
- وتضم هذه المديرية ثلاث مديريات فرعية وهي:

✓ المديرية الفرعية للوجستكية الصادرات.

✓ المديرية الفرعية لسياحة التمويل والتأمين عن الصادرات.

✓ المديرية الفرعية للنوعية، التغليف والمواصفات.

وتتولى هذه المديريات الفرعية المهام التالية:

- السهر على تنصيب شبكة الأخطار عن العوائق المعترضة للصادرات.
- تقييم أنظمة تمويل الصادرات وتأمينها.
- اقتراح المبادرة الهادفة للترقي النوعية داخل المؤسسة.

3. مديرية الاستراتيجية والبرامج:

وتتولى مايلي:

- 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 تنفيذه.
- وتضم هذه المديريات خمس مديريات فرعية وهي:
- ✓ المديرية الفرعية لاستراتيجيات ترقية الصادرات.
 - ✓ المديرية الفرعية لتحليل الواردات .
 - ✓ المديرية الفرعية لتحليل الواردات .
 - ✓ المديرية الفرعية لإستراتيجية التحسينات التجارية.
 - ✓ المديرية الفرعية لإستراتيجية الدراسات الاستكشافية والترقية الاقتصادية.
 - ✓ المديرية الفرعية لإستراتيجية التلخيص ومتابعة البرامج.
- وتتولى هذه المديريات النوعية المهام التالية:

- ترقية إطار التشاور والاستمتاع للمصدرين وذلك لتقييم ومتابعة الصعوبات المحتملة.
- الشروع في تحليل الواردات وتقييم كل الاقتراحات بهدف ترشيدها.
- مساعدة المتعاملين في ميدان التحسينات التجارية.
- المبادرة بكل الدراسات الاستكشافية التي تتعلق مجال التجارة الدولية.
- ضمان متابعة برامج ترقية الصادرات الوطنية.

4. مديرية التكوين، التعاون والوثائق:

وتتولى مايلي:

- ربط وتطوير علاقات متميزة مع الهيئات الخارجية.
 - ضمان ترجمة الوثائق الضرورية لنشاط الوكالة.
 - تحضير كل الوثائق اللازمة للقاءات الثنائية.
- وتتولى هذه المديریات الفرعية 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.

5. مديرية الإعلام و الاتصال:

وتتولى مايلي:

- وضع نظام إعلامي يتعلق بالتجارة الخارجية.
 - ترقية مشاريع التعاون الثنائي والمتعدد الأطراف في مجال الإعلام الآلي.
 - تنشيط اتصال فعال ومنظم اتجاه المتعاملين.
- وتضم هذه المديرية ثلاث مديريات فرعية وهي:

✓ المديرية الفرعية للإعلام.

✓ المديرية الفرعية للإعلام الآلي.

✓ مديرية الاتصال والعلاقات العامة.

وتتولى هذه المديریات الفرعية المهام التالية:

- الضبط بصورة منتظمة كل الوثائق المتعلقة بتسيير الحياة المهنية.
- تسيير العلاقات المالية الموضوعة تحت تصرف الوكالة.
- ضمان تنفيذ مخطط الرقابة والأمن والسهر على نظافة المقر.

المطلب الثاني: إعداد و تحليل الاستبيان

تم إعداد استبيان يحتوي على مجموعة من الأسئلة موجهة لعينة من المؤسسات المصدرة والغير مصدرة، وقد وقع اختيارنا على منطقة الشرق وذلك بسبب إمكانيات البحث المحدودة.

1. عينة البحث :

لتحديد عينة البحث تم اللجوء إلى العينة الميسرة (30 مؤسسة) ولم يتم الأخذ بعين الاعتبار الطرق الإحصائية وذلك لعدة أسباب منها ما يتعلق بمجتمع الدراسة المتكون من المؤسسات المصدرة والغير المصدرة والتي يصعب الاتصال بها ومنها انعدام الإمكانيات كالتنقل إلى هذه المؤسسات المنتشرة عبر شرق الجزائر.

2. مكان و كيفية توزيع الاستبيان :

تم استخدام طريقتين لتوزيع الاستبيان على العينة (المؤسسات المصدرة/الغير مصدرة)، فأولى كانت عن طريق إرسال الاستبيان بواسطة البريد الالكتروني الخاص بالوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX إلى كل المؤسسات التي تتعامل معها، أما الثانية فكانت عن طريق التنقل إلى مقرات المؤسسات في الولايتين برج بوعرييج وعنابة لتقديم لهم الاستبيان مباشرة واسترجاعه في نفس اليوم الذي تم فيه إيداعه أو بعد فترة زمنية تتراوح ما بين يومين إلى أسبوع.

3. أنواع الأسئلة:

نظرا لطبيعة البحث و نوعية المعلومات المطلوبة تم وضع :

▪ أسئلة مغلقة تتم الإجابة عنها بنعم أو لا كالسؤال التالي:

هل قمتم من قبل بتصدير منتجكم:

نعم لا

▪ أسئلة متعددة الاختيار كالسؤال التالي :

ماهي أهم القيود والصعوبات التي تعيقكم عن التصدير ؟

▪ مشكل التمويل

▪ نقص المعلومات حول الأسواق الخارجية

▪ منتجكم غير موافق للشروط الدولية

▪ أخرى

▪ سؤال مفتوح :

ماذا تقترحون من طرفكم من أجل ترقية الصادرات الجزائرية و تنشيطها؟

وقد راعينا في إعداد الاستبيان نوع المعلومات التي تخدم الدراسة من جهة ومن جهة أخرى حاولنا عدم الإكثار من الأسئلة والابتعاد عن الأسئلة التي تمس خصوصية المؤسسة لكي نتجنب رفض المؤسسات للاستبيان.

4. تحليل الاستبيان:

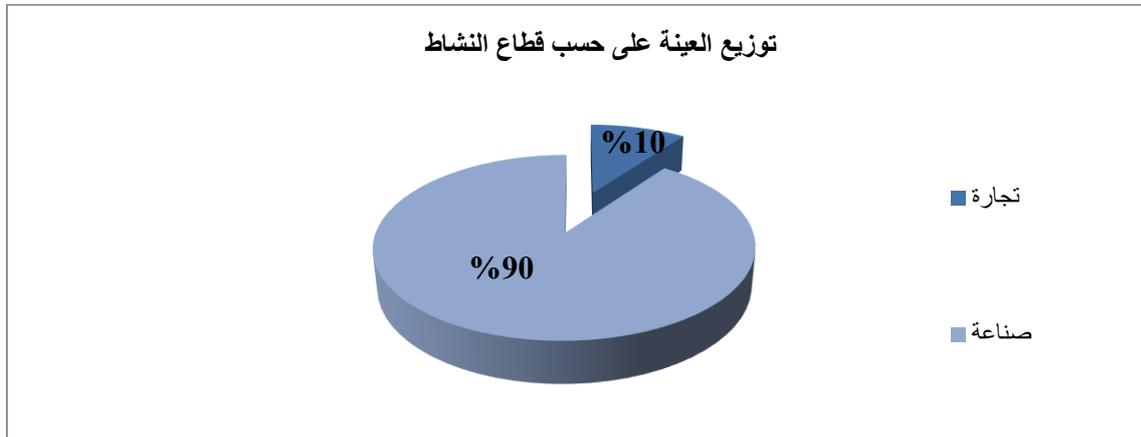
قبل التطرق إلى مناقشة نتائج الاستبيان يجب الإشارة إلى أن العينة مأخوذة بصفة عشوائية وغير مدروسة، انطلاقا من الإمكانيات المتوفرة والمحدودة، وتم الاعتماد على الإجابات المتحصل عليها والتي تمت معالجتها عن طريق برنامج SPSS في تحليل الأشكال البيانية تحليل وصفي بسيط، كما انه من الجدير بالذكر أن نتائج هذا الاستبيان تتعلق بهذه العينة فقط ويمكن أن تتغير في حال دراسة عينة أكبر أو ذات تركيبة مغايرة، من هذا المنطلق كون الدراسة ذات أبعاد أخرى فهي تبقى مفتوحة إلى غاية البحث فيها بصفة أعمق.

الجدول(6): توزيع العينة على حسب قطاع النشاط

قطاع النشاط	التكرار	%
تجارة	3	10,0
صناعة	27	90,0
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل (12): توزيع العينة على حسب قطاع النشاط



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (6)

الفصل الثالث: دراسة تحليلية لأهم الإختلالات التمويلية التي تعاني منها الصادرات الجزائرية

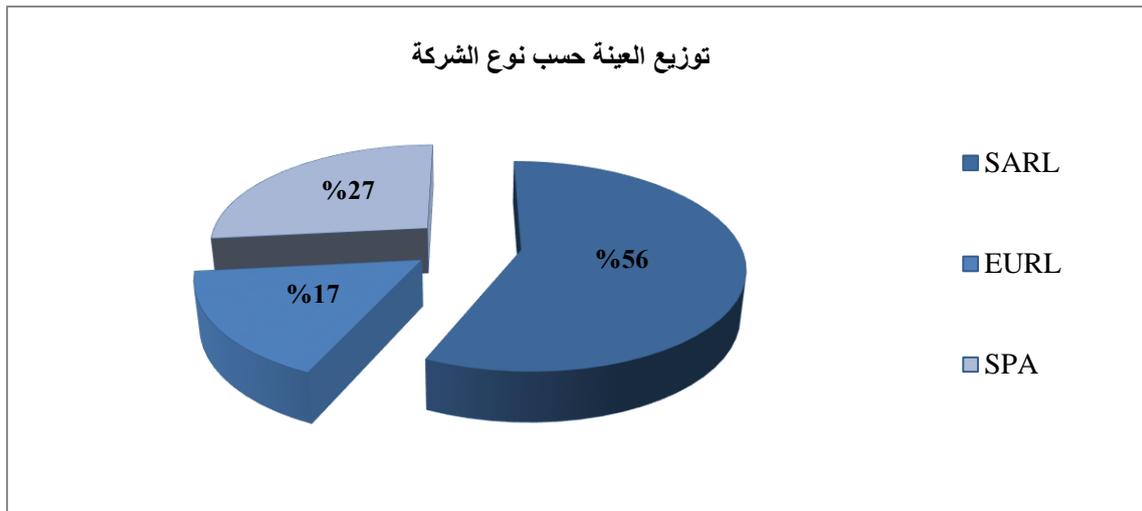
يبين الشكل رقم(12) انطلاقا من الجدول رقم(6) العينة المدروسة، حيث أن الشركات الصناعية تمثل 90% منها مقابل 10% شركات تجارية، وكما نلتمس غياب الشركات الخدمائية من خلال العينة المأخوذة (30 شركة).

الجدول(7): توزيع العينة حسب نوع الشركة

نوع الشركة	التكرار	%
SARL	17	56,7
EURL	5	16,7
SPA	8	26,7
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل (13): توزيع العينة حسب نوع الشركة



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (7)

يبين الشكل رقم(13) انطلاقا من الجدول رقم(7) أن العينة المدروسة مكونة من 56% شركات ذات النوع SARL، 27% من الشركات ذات النوع SPA و 17% ذات النوع EURL. الجدول(8): النسبة الممثلة للمؤسسات التي قامت بالقرض البنكي.

	التكرار	%
نعم	28	93,3
لا	2	6,7
المجموع	30	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل (14): النسبة الممثلة للمؤسسات التي قامت بالقرض البنكي



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (8)

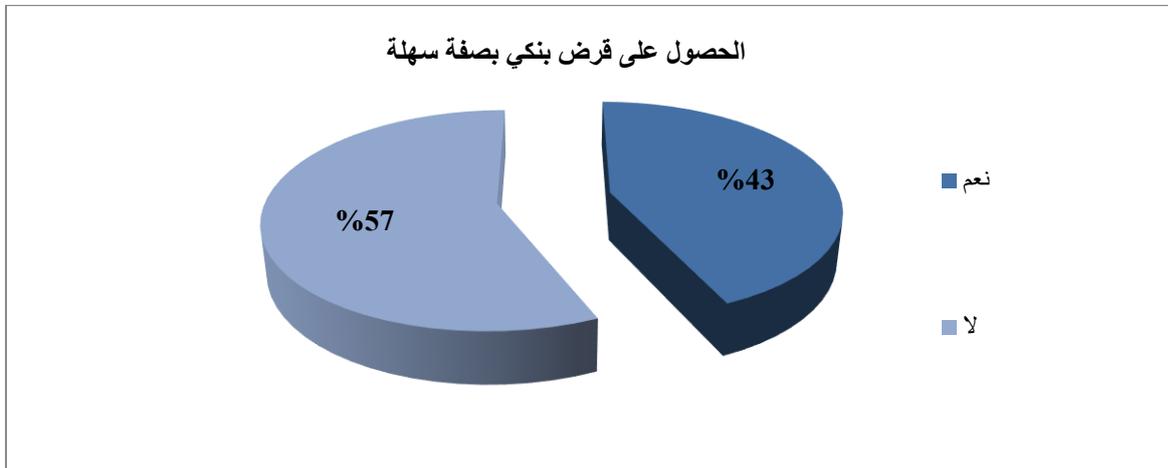
يوضح الشكل (14) بناء على الجدول (8) أن أغلبية المؤسسات والتي تمثل نسبة 93 % تستخدم القروض البنكية لتمويل نشاطها، مقابل 7% لم تستخدم القروض البنكية في تمويل نشاطها وهذا راجع إلى عدة أسباب نذكر منها : الدافع الديني أي النفور من القروض الربوية أو عدم الحاجة إلى التمويل عن طريق القروض البنكية (تمويل ذاتي).

الجدول(9): النسبة الممثلة لسهولة / صعوبة الحصول على القرض البنكي

	التكرار	%
نعم	12	43
لا	16	57
المجموع	28	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(15): النسبة الممثلة لسهولة / صعوبة الحصول على القرض البنكي



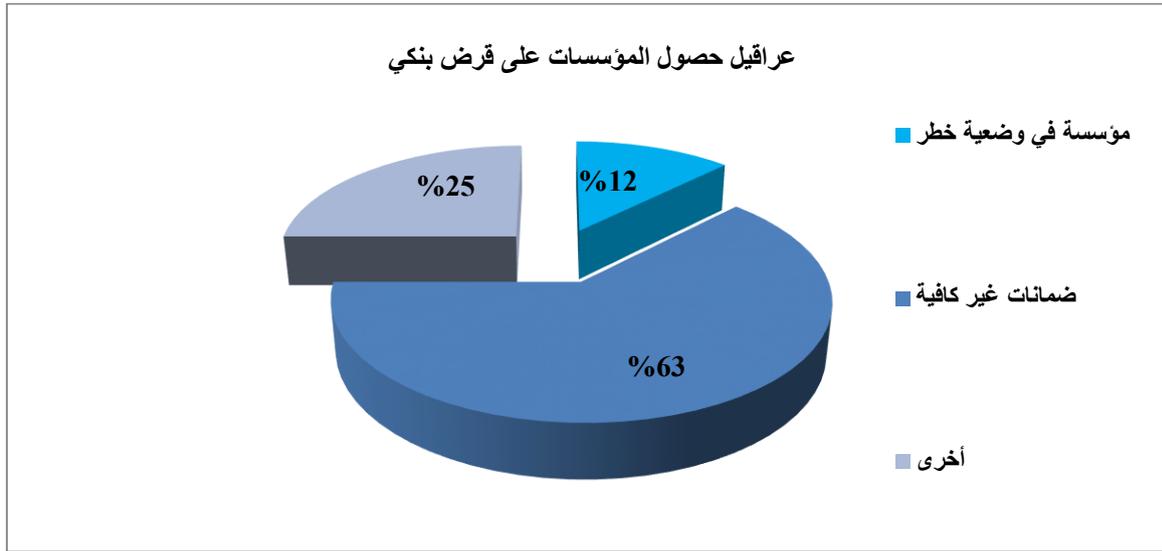
المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (9)

الجدول(10): النسبة الممثلة لعراقيل عدم حصول المؤسسات على القرض البنكي بسهولة

العراقيل	مؤسسة في وضعية خطر	ضمانات غير كافية	أخرى	المجموع
التكرار	2	10	4	16
%	12,5	62.5	25,0	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل (16): النسبة الممثلة لعراقيل عدم حصول المؤسسات على القرض البنكي بسهولة



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (10)

يبين الشكل رقم(15) بناء على الجدول رقم (9) أن 43% من المؤسسات التي استخدمت القروض البنكية تحصلت عليها بصفة سهلة ، في حين أن 57% من المؤسسات واجهت صعوبات في الحصول على القروض البنكية.

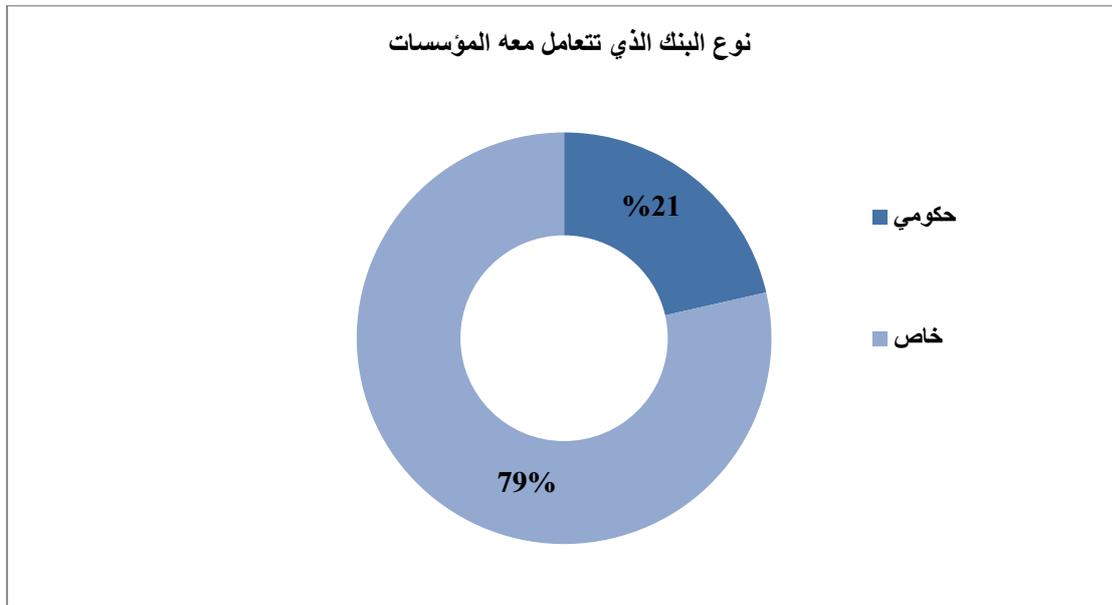
كما يوضح الشكل (16) أن 63% من المؤسسات أرجعت عرقلت حصولها على القروض البنكية إلى التطلب الكبير للضمانات من قبل البنوك، في حين 12% من المؤسسات ترجع ذلك إلى أن البنك يعتبر مؤسساتها في وضعية خطرة، أما 25% من المؤسسات أرجعت صعوبة الحصول على القروض البنكية إلى أسباب أخرى.

الجدول(11): النسبة الممثلة لنوع البنك الذي تتعامل معه المؤسسات

نوع البنك	حكومي	خاص	المجموع
التكرار	6	22	28
%	21	79	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(17): النسبة الممثلة لنوع البنك الذي تتعامل معه المؤسسات



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (11)

يبين الشكل رقم(17) انطلاقا من الجدول رقم(11) نوع البنك الأكثر استعمالا من طرف المؤسسات التي استخدمت القروض البنكية ، نجد أن 79 % من المؤسسات تتعامل مع البنوك الخاصة، في حين 21% من المؤسسات تفضل التعامل مع البنوك العمومية حيث نجد اغلبها مؤسسات حكومية.

الجدول(12): النسبة الممثلة لأسباب اختيار البنك الخاص

	أساليب الحصول على القرض أسهل	نوعية الخدمة أفضل
%	83,33	87,5
التكرار	20	21

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الجدول (13): أسباب اختيار البنك العمومي

	سعر الفائدة اقل	فرض ضمانات اقل	أساليب الحصول على القرض أسهل
%	66,66	33,33	66,66
التكرار	4	2	4

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

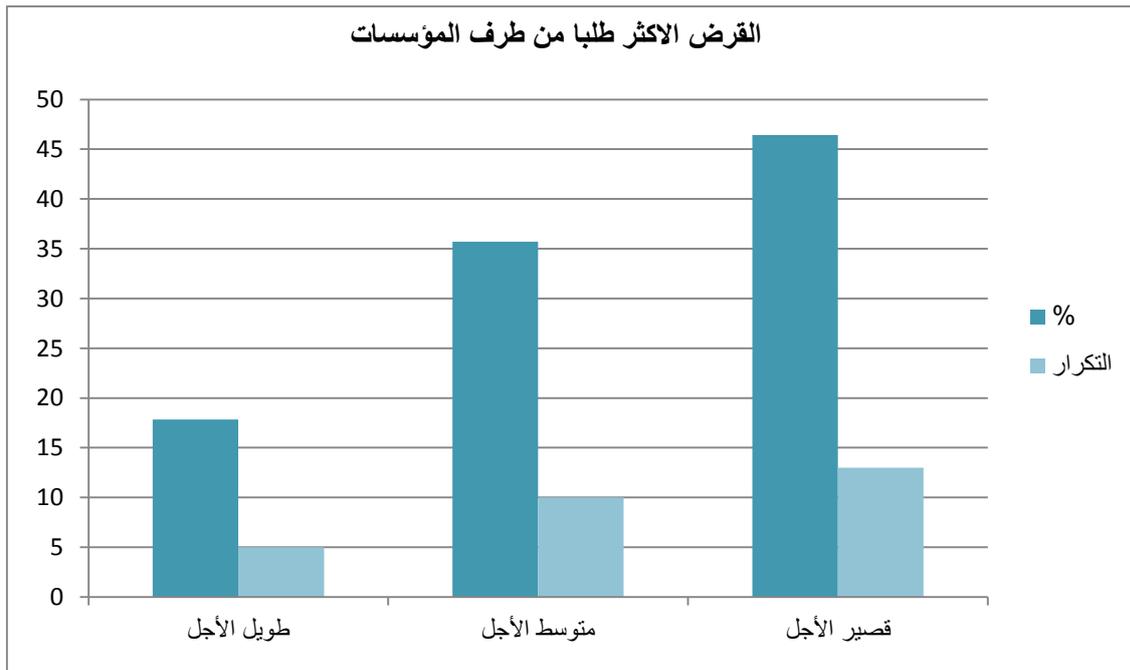
يوضح الجدولين (12) و(13) أن حوالي 80% من المؤسسات التي تفضل التعامل مع البنوك الخاصة ترجع أسباب اختيارها لهذه البنوك إلى سهولة الحصول على القروض البنكية إضافة إلى نوعية الخدمة الجيدة التي تقدمها هذه البنوك، في حين أن حوالي 66% من المؤسسات التي تفضل البنوك العمومية ترجع أسباب اختيارها لهذه البنوك إلى أن الحصول على القرض أسهل وسعر الفائدة اقل، أما 33% من المؤسسات ترجع سبب اختيارها للبنوك العمومية إلى التساهل من ناحية الضمانات.

الجدول(14): النسبة الممثلة لنوع القرض الأكثر طلبا من قبل المؤسسات

	طويل الأجل	متوسط الأجل	قصير الأجل	المجموع
%	17,85	35,71	46,43	100
التكرار	5	10	13	28

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(18): النسبة الممثلة لنوع القرض الأكثر طلبا من قبل المؤسسات



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (14)

الفصل الثالث: دراسة تحليلية لأهم الإختلالات التمويلية التي تعاني منها الصادرات الجزائرية

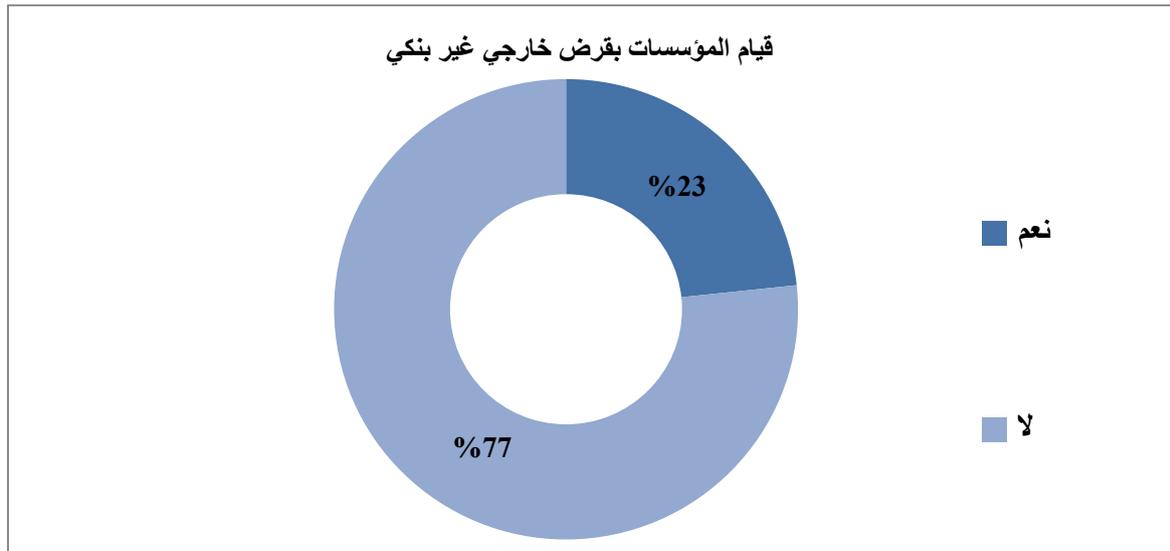
يوضح الشكل (18) بناءا على الجدول (14)، نوع القرض الأكثر طلبا من طرف المؤسسات، حيث نجد أن القروض قصيرة الأجل هي الأكثر طلبا بنسبة % 46,43 ، تليها القروض متوسطة الأجل بنسب % 35,71، في الأخير القروض طويلة الأجل بنسبة % 17,85، ويمكن أن هذه النتيجة راجعة إلى تردد البنوك في منح قروض طويلة الأجل.

الجدول (15): النسبة الممثلة للقيام / عدم القيام بقرض خارجي آخر غير البنكي

	نعم	لا
التكرار	7	23,3
%	23	76,7
المجموع	30	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على مخرجات برنامج SPSS

الشكل (19): النسبة الممثلة للقيام / عدم القيام بقرض خارجي آخر غير البنكي



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (15)

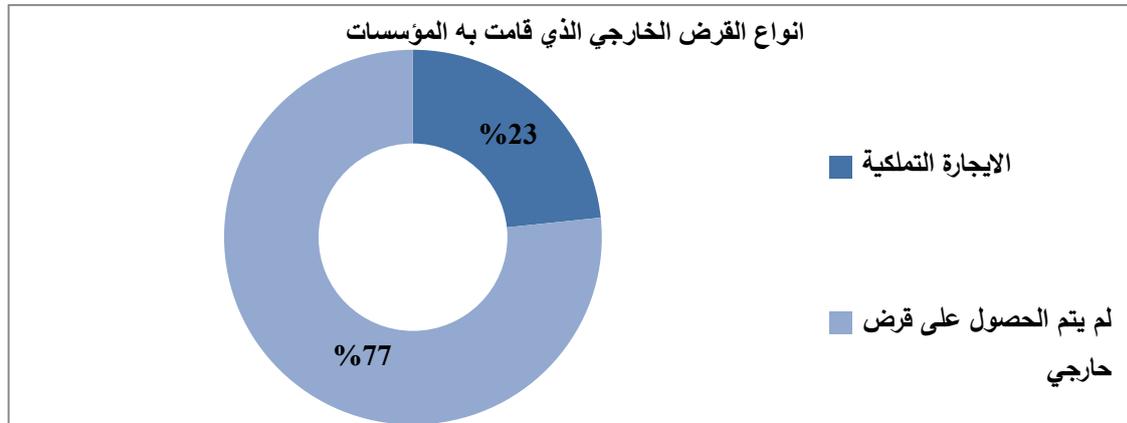
يبين الشكل رقم (19) انطلاقا من الجدول رقم (15) المؤسسات التي لجأت إلى قرض خارجي غير بنكي من غيرها، حيث نجد أن % 77 من المؤسسات لم تتوجه إلى القيام بقرض خارجي آخر غير بنكي في حين تقوم % 23 من العينة بالتمويل عن طريق قروض أخرى غير بنكية.

الجدول(16): النسبة الممثلة لأنواع القرض الخارجي غير القرض البنكي

	التكرار	%
الايجارة التملكية	7	23,3
لم يتم الحصول على قرض خارجي	23	76,7
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(20): النسبة الممثلة لأنواع القرض الخارجي غير القرض البنك



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (16)

الجدول(17):النسبة الممثلة لأسباب عدم استخدام أي قرض خارجي غير القرض البنكي

	عدم معرفة هذه التقنيات	صعوبة الإجراءات الإدارية	غير ملائمة للشركة	أخرى	المجموع
التكرار	5	9	2	7	23
%	21,74	39,13	8,69	30,43	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

يبين الشكل رقم(20) انطلاقا من الجدول رقم(16) النسبة الممثلة لأنواع القرض الخارجي الغير بنكي، حيث نجد أن جميع المؤسسات التي توجهت إلى أسلوب تمويل آخر غير القروض البنكية والتي تمثل نسبة 23% قد استعملت الإيجارة التملكية.

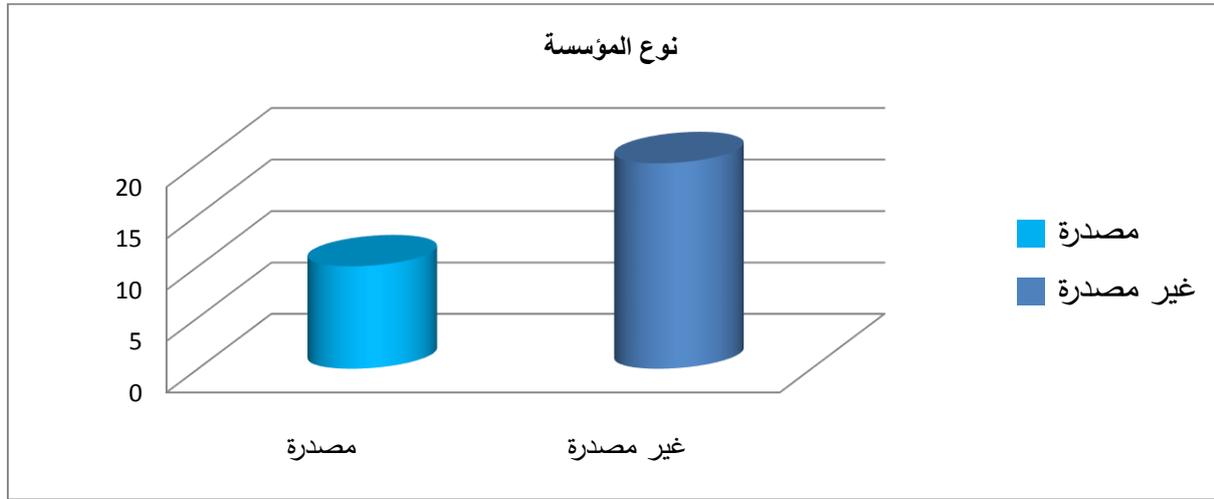
كما يوضح الجدول (17) أن 77 % من المؤسسات لم تتوجه إلى تمويل غير بنكي وهذا راجع إلى أن 21,74% من العينة لا تعرف إستعمال هذه التقنيات ،39,13% ترجع السبب إلى صعوبة الإجراءات الإدارية، 8,69% ترجع السبب إلى أن التمويل الخارجي غير ملائم للشركة أو ليست بحاجة إليه وفي الأخير 30, 43 % أرجعت عدم توجهها إلى التمويل الخارجي إلى أسباب أخرى.

الجدول(18): النسبة الممثلة للمؤسسات المصدرة / غير مصدرة

	التكرار	%
مصدرة	10	33,3
غير مصدرة	20	66,7
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(21): توزيع العينة على أساس المؤسسات المصدرة والغير مصدرة



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (18)

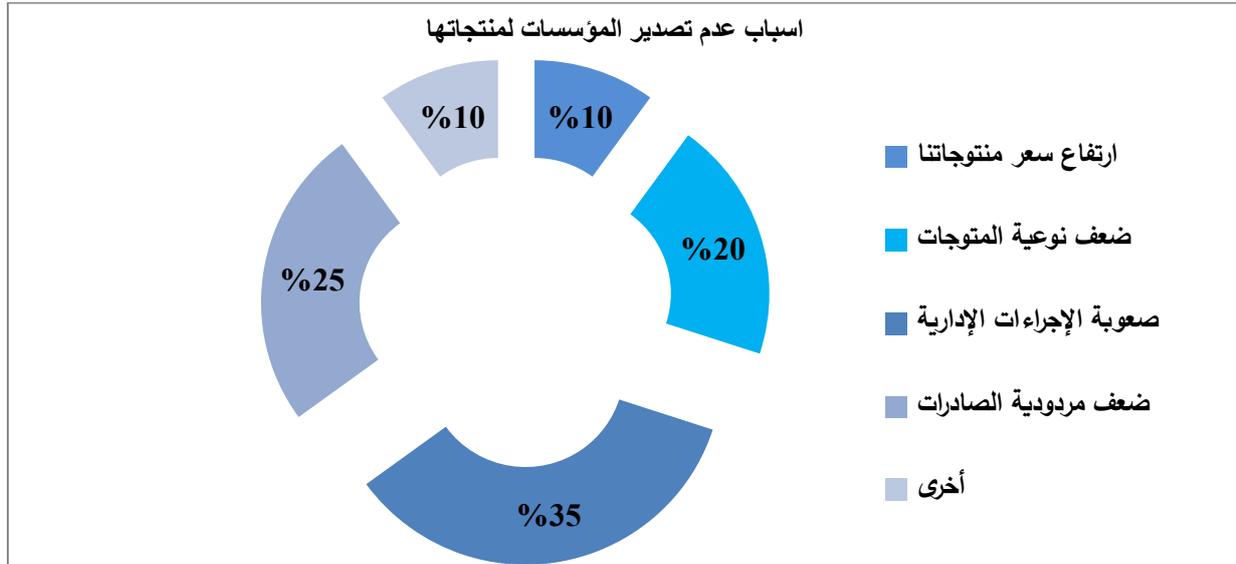
يوضح الجدول (18) والشكل (21)، أن العينة المدروسة مكونة من 33 % مؤسسة مصدرة أي ما يعادل 10 مؤسسات، و 67% مؤسسة غير مصدرة أي ما يعادل 20 مؤسسة.

الجدول(19): نسبة الممثلة لأسباب عدم تصدير المؤسسات لمنتجاتها

	ارتفاع سعر منتجاتنا	ضعف نوعية المنتجات	صعوبة الإجراءات الإدارية	ضعف مردودية الصادرات	أخرى	المجموع
التكرار	2	4	7	5	2	20
%	10	20	35	25	10	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(22): النسبة الممثلة لأسباب عدم تصدير المؤسسات لمنتجاتها



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على الجدول رقم (19)

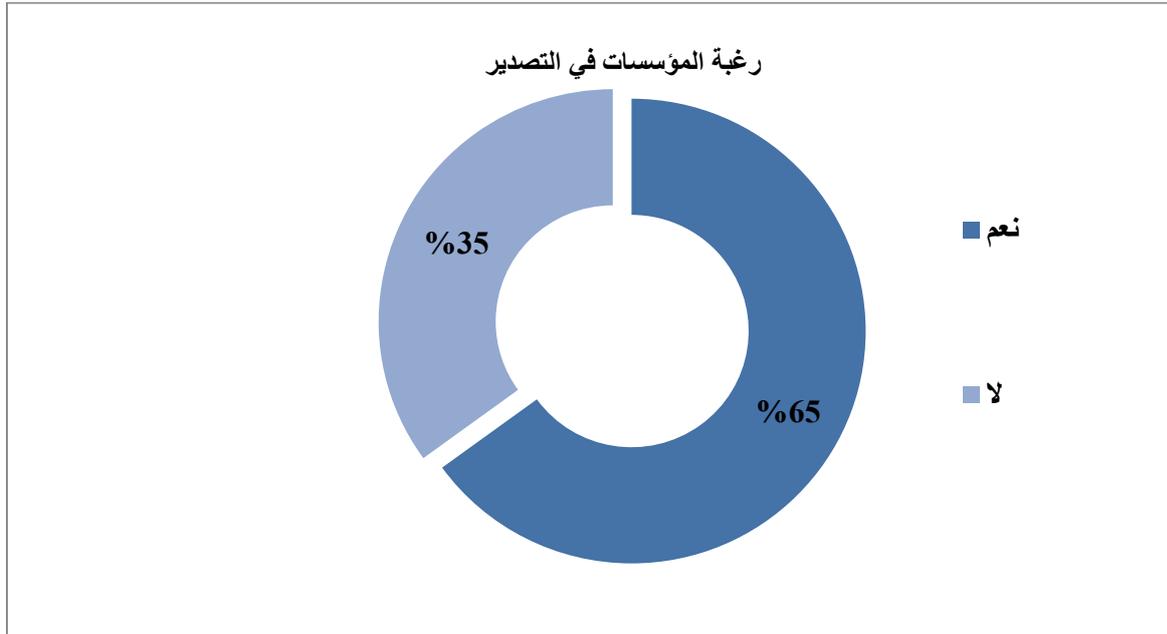
يوضح الشكل(22) اعتمادا على الجدول رقم (19) النسبة الممثلة لأسباب عدم تصدير المؤسسات لمنتجاتها، نجد أن 35% من العينة أرجعت عدم توجهها إلى التصدير إلى صعوبة الإجراءات الإدارية الجزائرية، 25% من المؤسسات أرجعت عدم تصدير منتجاتها إلى ضعف مردودية الصادرات، 20% أرجعت ذلك إلى ضعف نوعية منتجاتها، في حين أن 10% أرجعت ذلك إلى ارتفاع سعر منتجاتها، وفي الأخير 10% أرجعت ذلك إلى أسباب أخرى.

الجدول(20): النسبة الممثلة للمؤسسات الطامحة/ غير الطامحة في التصدير

	التكرار	%
نعم	13	65
لا	7	35
المجموع	20	100

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(23): النسبة الممثلة للمؤسسات الطامحة/ غير الطامحة في التصدير



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (20)

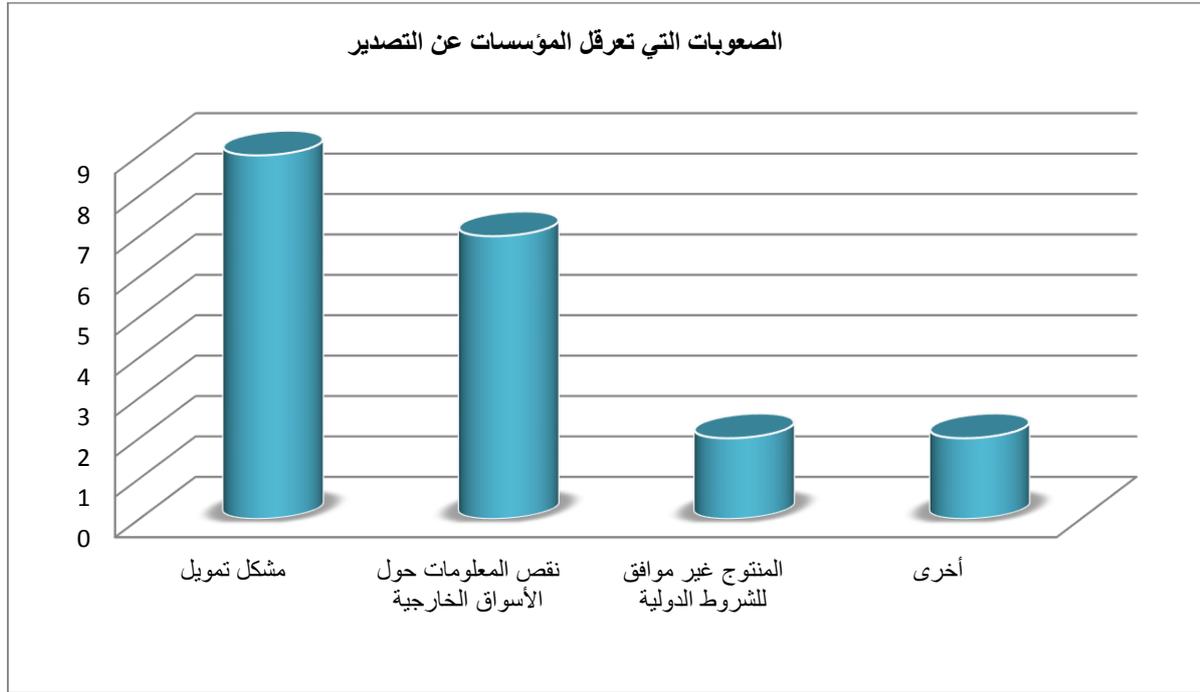
يوضح الشكل (23) اعتمادا على الجدول رقم (20) أن 65 % من المؤسسات الغير مصدرة تطمح في تصدير منتجاتها، في حين 35% لا ترغب في تصدير منتجاتها.

الجدول(21):النسبة الممثلة لأهم الصعوبات التي تعرقل المؤسسات على التصدير

	التكرار	%
مشكل تمويل	9	45
نقص المعلومات حول الأسواق الخارجية	7	35
المنتوج غير موافق للشروط الدولية	2	10
أخرى	2	10
المجموع	20	100

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(24): النسبة الممثلة لأهم الصعوبات التي تعرقل المؤسسات عن التصدير



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (23)

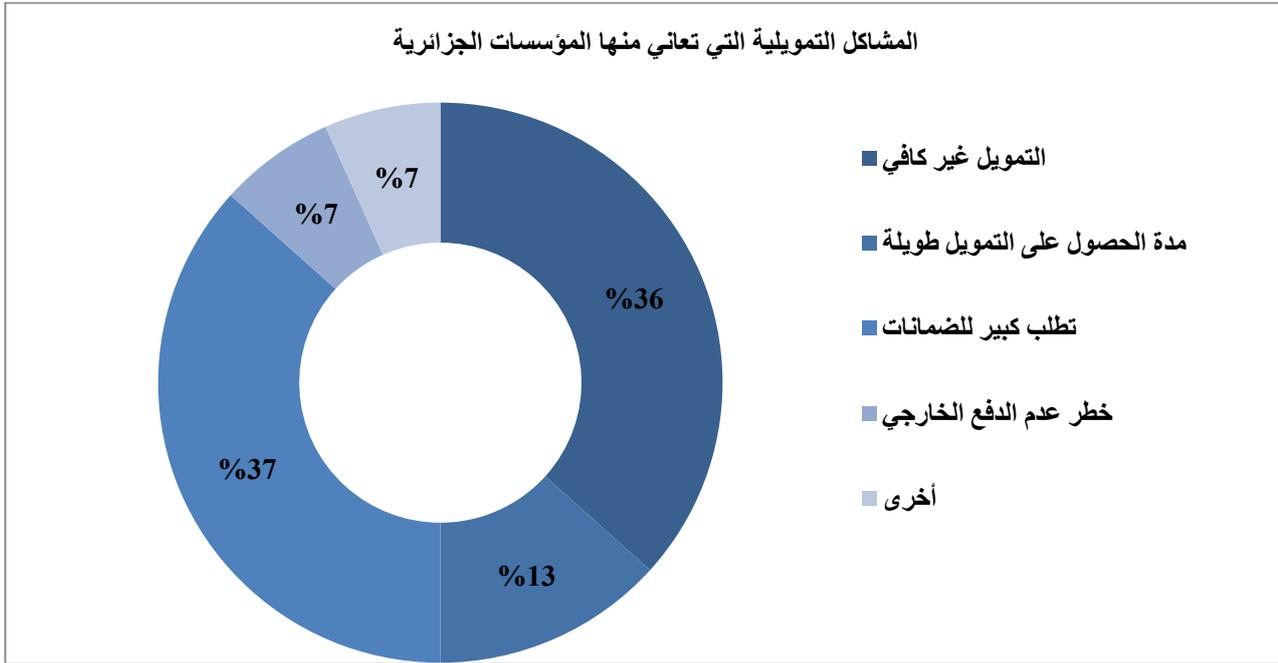
يوضح الشكل(24) بناءا على الجدول (21) أهم الصعوبات التي تعرقل المؤسسات عن التصدير، حيث نجد أن 45% (9 مؤسسات) من المؤسسات الغير المصدرة تواجه صعوبات في تمويل نشاطها، 35% (7مؤسسات) من المؤسسات تعاني من نقص المعلومات حول الأسواق الخارجية، 10% (2 مؤسسات) ترى أن منتجاتها غير موافقة للشروط الدولية، وفي حين أن 10% (2) من المؤسسات تواجه صعوبات أخرى.

الجدول (22):النسبة الممثلة لأهم المشاكل التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الجزائرية

	التكرار	%
التمويل غير كافي	11	36,7
مدة الحصول على التمويل طويلة	4	13,3
تطلب كبير للضمانات	11	36,7
خطر عدم الدفع الخارجي	2	6,7
أخرى	2	6,7
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(25): النسبة الممثلة لأهم المشاكل التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الجزائرية



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (22)

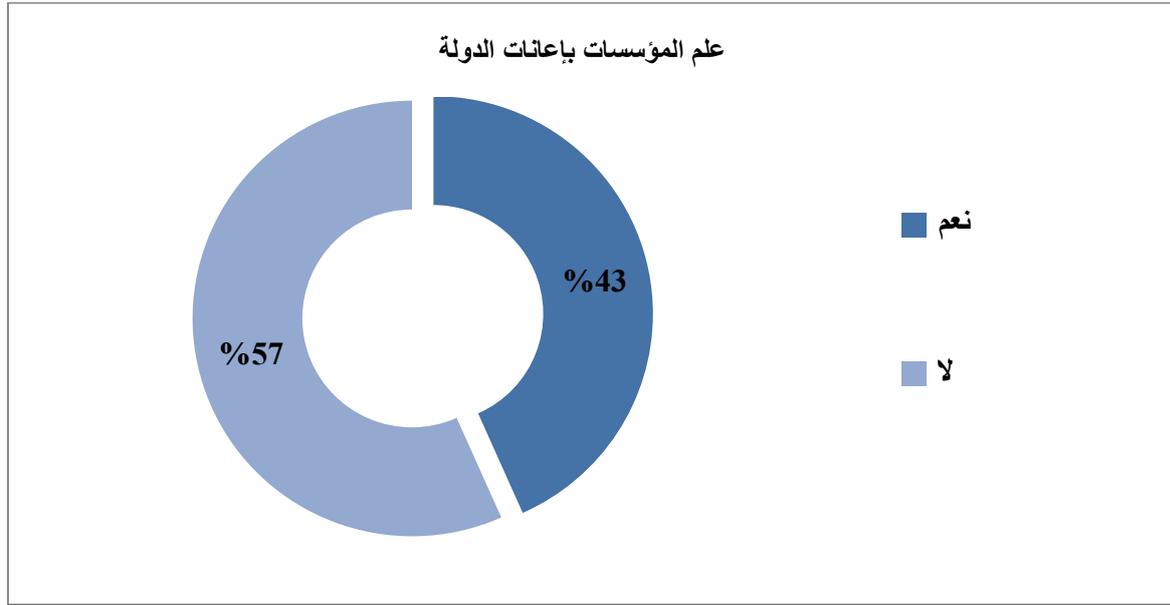
يوضح الشكل (25) اعتمادا على الجدول رقم (22) النسبة الممثلة لأهم المشاكل التمويلية التي تعاني منها المؤسسات الجزائرية حيث نجد أن 37% من العينة تعاني من نقص في التمويل في حين أن 36% من المؤسسات ترى بأن أهم مشكل في التمويل يتمثل في التطلب الكبير للضمانات من قبل البنوك، أما 13% من المؤسسات تعاني من الناحية التمويلية من مشكل تماطل البنوك في إعطاء القروض البنكية، 7% ترى بأن خطر عدم الدفع الخارجي يعد بالنسبة لها أهم مشكل على المستوى التمويلي، وفي الأخير 7% من المؤسسات ترى بأن هناك مشاكل تمويلية أخرى.

الجدول(23): نسبة اطلاع المؤسسات على إعانات الدولة الخاصة بترقية الصادرات

	التكرار	%
نعم	13	43,3
لا	17	56,7
المجموع	0	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(26): نسبة اطلاع المؤسسات على إعانات الدولة الخاصة بترقية الصادرات



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (23)

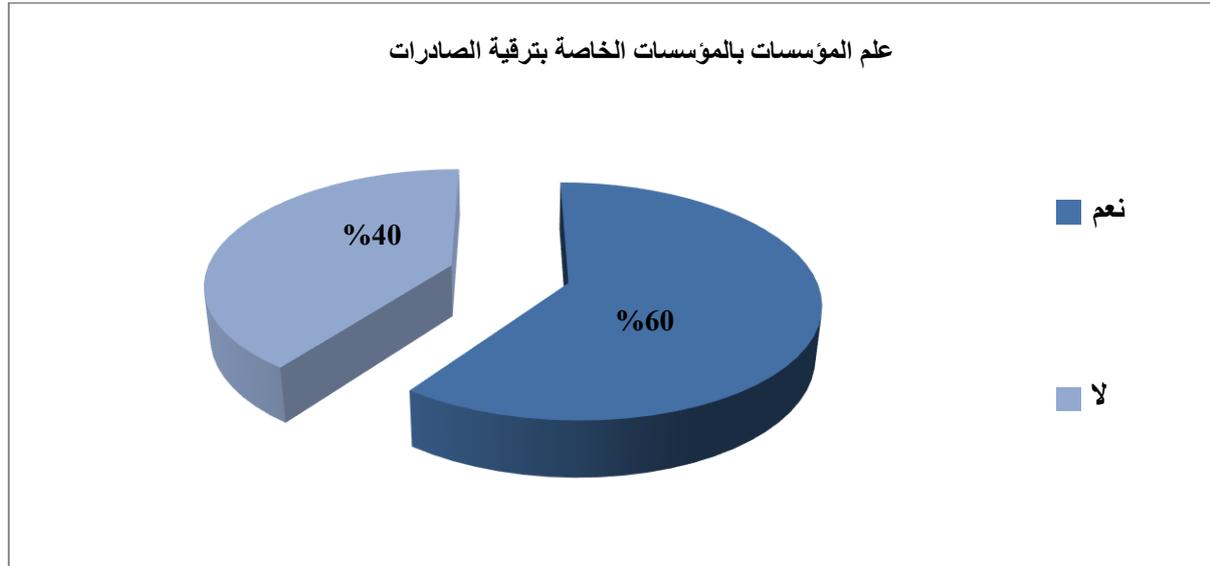
يوضح الشكل(26) اعتمادا على الجدول رقم (23) نسبة اطلاع المؤسسات على إعانات الدولة الخاصة بترقية الصادرات، حيث نجد أن 43% على اطلاع بها، في حين أن 57% من المؤسسات ليست على اطلاع بها وهذا نظرا لوجود هذه الإعانات نظريا فقط و ليس تطبيقيا.

الجدول(24): نسبة اطلاع المؤسسات على المؤسسات الخاصة بترقية الصادرات

	التكرار	%
نعم	18	60,0
لا	12	40,0
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(27): نسبة اطلاع المؤسسات على المؤسسات الخاصة بترقية الصادرات



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (24)

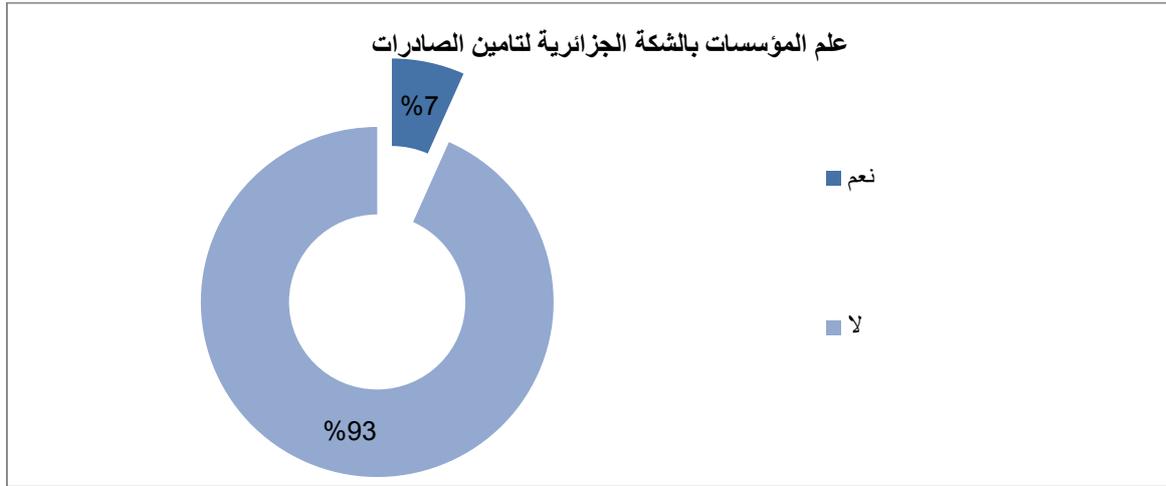
يوضح الشكل(27) اعتمادا على الجدول رقم (24) نسبة اطلاع المؤسسات على الشركات الخاصة بترقية الصادرات، نجد أن 40% من المؤسسات على اطلاع بالمؤسسات المختصة بترقية الصادرات، في حين أن 60% من المؤسسات أي ما يفوق نصف العينة ليست على اطلاع بهذه المؤسسات، وهذا راجع إلى عدم فعالية الهيئات والمؤسسات المتكفلة بترقية الصادرات خارج مجال المحروقات.

الجدول(25): نسبة اطلاع المؤسسات على الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات(CAGEX)

	التكرار	%
نعم	18	60,0
لا	12	40,0
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(28): نسبة اطلاع المؤسسات على الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (25)

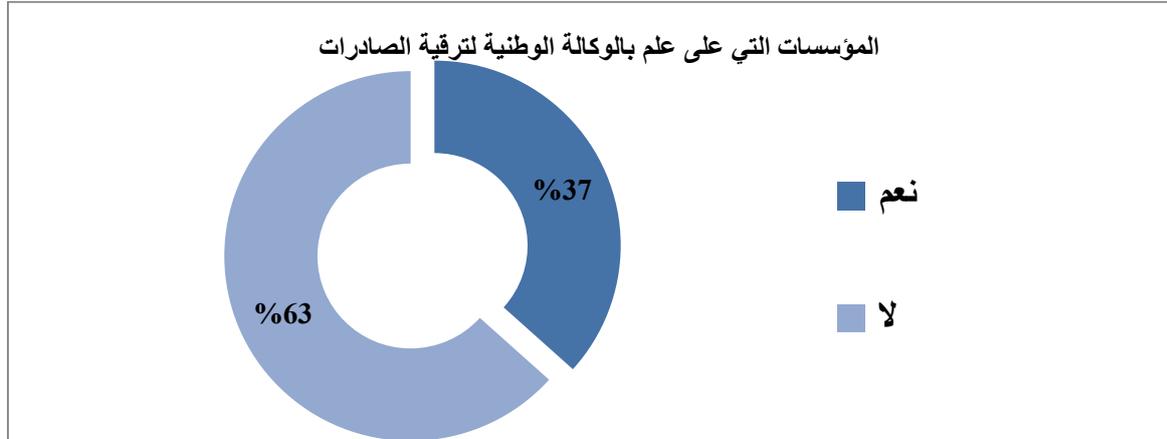
يوضح الشكل (28) اعتمادا على الجدول رقم (25) نسبة اطلاع المؤسسات على الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات، نجد أن 7% أي ما يعادل مؤسستين من 30 مؤسسة على اطلاع بالشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات، في حين 93% من المؤسسات أي ما يعادل 28 مؤسسة ليست على اطلاع بهذه الشركة، أي انه بالرغم من الدور الفعال الموكل إلى هذه المؤسسة والتي من المفروض أن تكون اغلب المؤسسات على دراية به إلا أننا وجدنا العكس من خلال العينة المدروسة.

الجدول(26): نسبة اطلاع المؤسسات على الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX)

	التكرار	%
نعم	11	36,7
لا	19	63,3
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(29): نسبة اطلاع المؤسسات على الوكالة الوطنية لترقية الصادرات الخارجية(ALGEX)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (28)

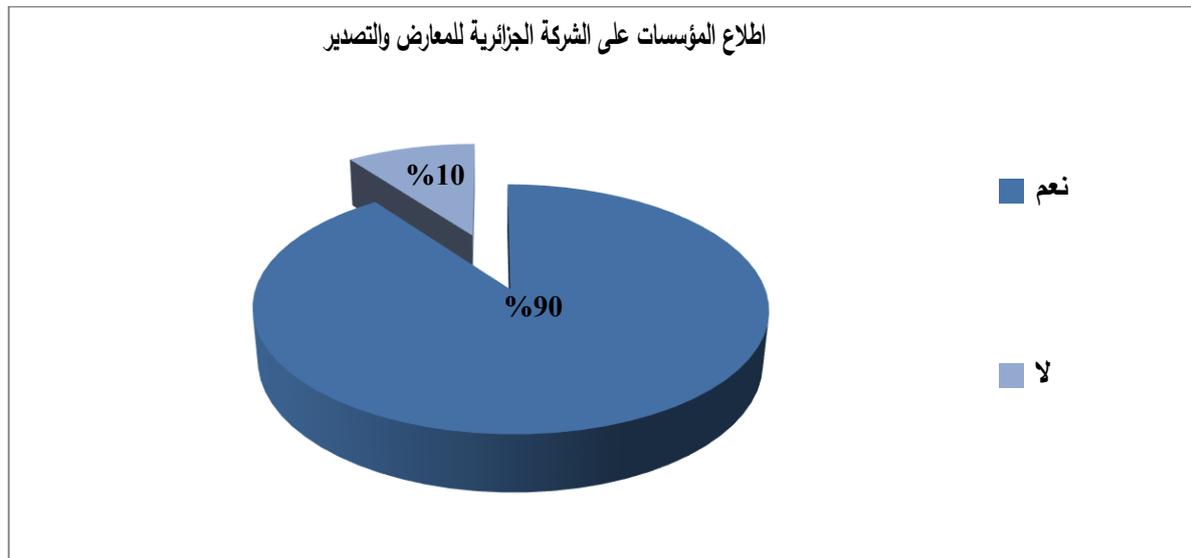
يوضح الشكل (28) اعتمادا على الجدول رقم (28) نسبة اطلاع المؤسسات على الوكالة الوطنية لترقية الصادرات، حيث نجد ان 37% من المؤسسات على اطلاع عليها في حين نجد ان 63% ليست على علم بها، حيث تعتبر هذه النسبة مرتفعة نوعا ما مقارنة بالدور الهام الذي تلعبه ALGEX.

الجدول(27): نسبة اطلاع المؤسسات على الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX)

	التكرار	%
نعم	27	90
لا	3	10
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(30): نسبة اطلاع المؤسسات على الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (27)

الفصل الثالث: دراسة تحليلية لأهم الإختلالات التمويلية التي تعاني منها الصادرات الجزائرية

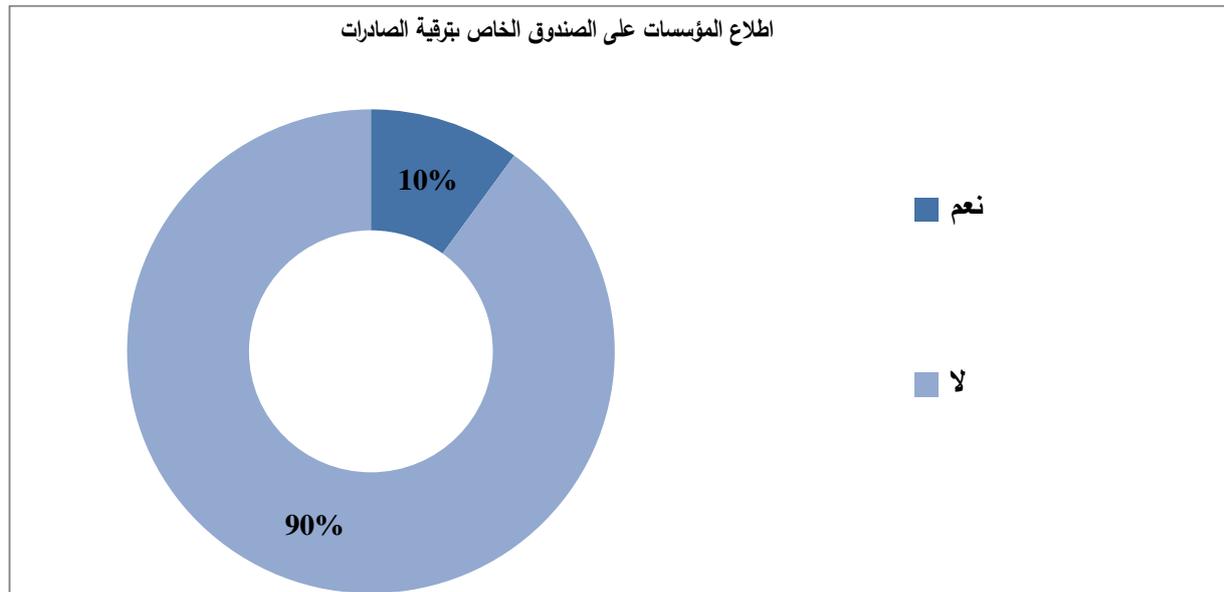
يوضح الشكل (30) اعتمادا على الجدول رقم (27) والجدول نسبة اطلاع المؤسسات على الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، نجد أن 10% من العينة ليست على اطلاع بالشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، في حين أن الأغلبية الساحقة من العينة المدروسة على اطلاع بهذه المؤسسة ونسبة 90%، وهذه الأخيرة تدل على أن الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير شركة ناشطة مقارنة بالمؤسسات الأخرى الخاصة بترقية الصادرات.

الجدول(28): نسبة اطلاع المؤسسات على الصندوق الخاص بترقية الصادرات(FPSE)

	تكرار	%
نعم	3	10,0
لا	27	90,0
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(31): نسبة اطلاع المؤسسات على الصندوق الخاص بترقية الصادرات (FPSE)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (28)

يوضح الشكل(31) اعتمادا على الجدول رقم (28) نسبة اطلاع المؤسسات على الصندوق الخاص بترقية الصادرات، نجد أن 90% من المؤسسات ليست على اطلاع بالصندوق الخاص بترقية الصادرات، في حين أن 10% من المؤسسات على اطلاع بالصندوق الخاص بترقية الصادرات.

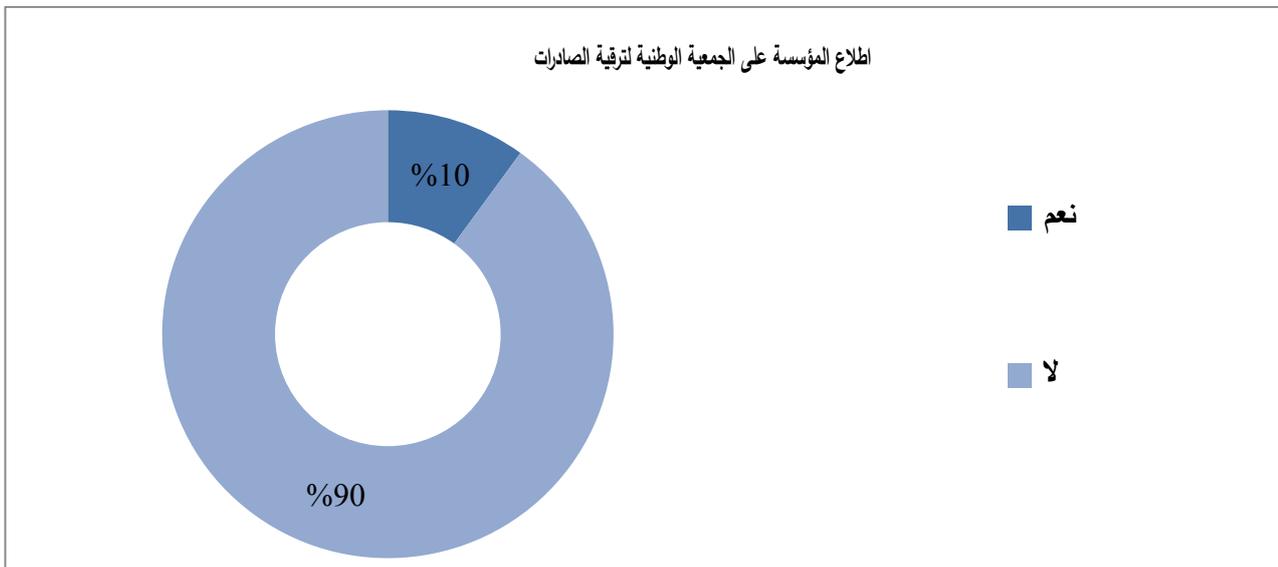
الفصل الثالث: دراسة تحليلية لأهم الإختلالات التمويلية التي تعاني منها الصادرات الجزائرية

الجدول(29): نسبة اطلاع المؤسسة على الجمعية الوطنية لترقية الصادرات (APEX)

	التكرار	%
نعم	3	10,0
لا	27	90,0
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل (32): نسبة اطلاع المؤسسة على الجمعية الوطنية لترقية الصادرات (APEX)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (29)

يوضح الشكل(32) اعتمادا على الجدول رقم (29) نسبة اطلاع المؤسسة على الجمعية الوطنية لترقية الصادرات، نجد أن الأغلبية الساحقة بنسبة 90% من المؤسسات ليست على الاطلاع بالجمعية الوطنية لترقية الصادرات، في حين أن 10% من المؤسسات على اطلاع بالجمعية الوطنية لترقية الصادرات.

الجدول (30): نسبة اطلاع المؤسسات على الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية (PROMEX)

	تكرار	%
نعم	1	3,3
لا	29	96,7
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

لشكل(33): نسبة اطلاع المؤسسات على الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية (PROMEX)



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (30)

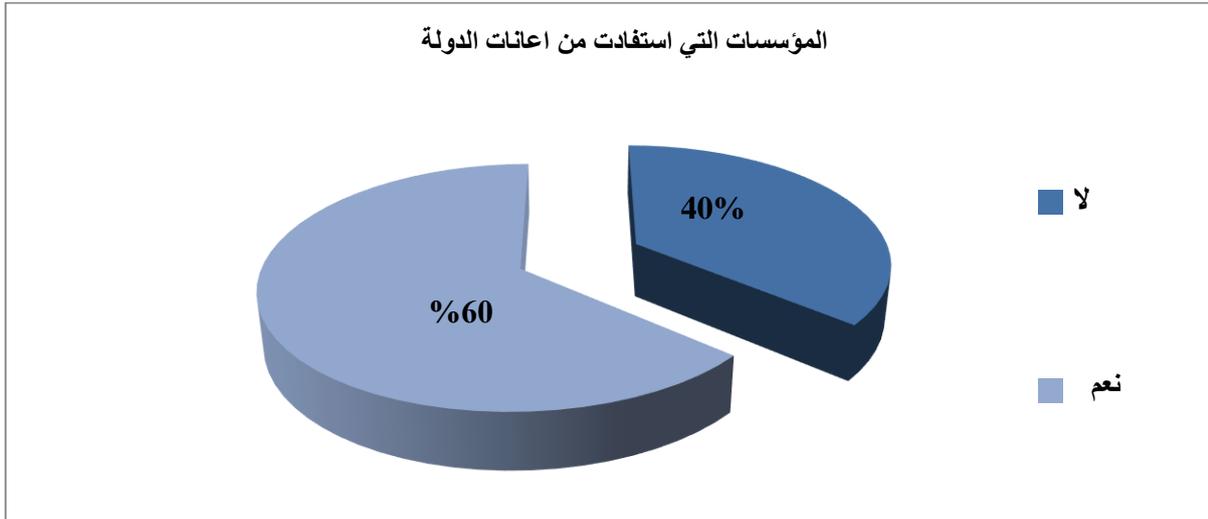
يوضح الشكل(33) اعتمادا على الجدول رقم (30) و الجدول نسبة اطلاع المؤسسات على الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية، يمكن القول أن العينة المدروسة بمجملها ليست على اطلاع بالديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية.

الجدول (31): نسبة استفادة المؤسسات المصدرة من إعانات الدولة

	التكرار	%
نعم	4	40,0
لا	6	60,0
المجموع	10	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(34): نسبة استفادة المؤسسات المصدرة من إعانات الدولة



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (31)

يوضح الشكل(34) اعتمادا على الجدول رقم (31) نسبة استفادة المؤسسات المصدرة من إعانات الدولة، نجد أن 40% من المؤسسات المصدرة تحصلت على إعانات ودعم من طرف الدولة، في حين 60% من المؤسسات المصدرة لم تحصل ولم تتلقى دعم من الدولة، وهذا راجع إما لعدم دراية المصدرين بالإعانات والدعم الذي تقدمه الدولة أو إلى أن الدولة ليست ملتزمة 100% بتقديم هذه الإعانات .

الجدول (32): نوعية إعانات الدولة التي تحصلت عليها المؤسسات المصدرة

	التكرار	%
إعانات مالية	2	20,0
إعانات جبائية	2	20,0
لم يتم الاستفادة من الإعانة	6	60,0
المجموع	10	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

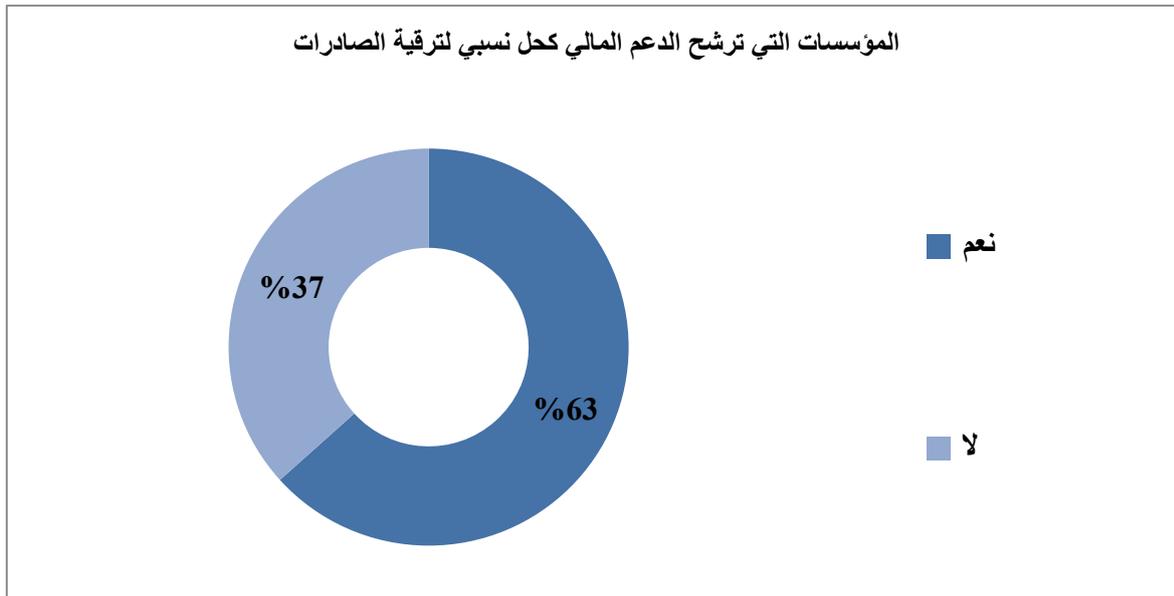
يوضح الجدول(32) نسبة نوعية إعانات الدولة التي تحصلت عليها المؤسسات المصدرة، نجد أن 20% من المؤسسات المصدرة تحصلت على إعانات مالية، 20% تحصلت على إعانات جبائية، ولم نلتص من خلال العينة المدروسة مؤسسات تحصلت على إعانات جمركية.

الجدول(33): نسبة المؤسسات التي ترشح الدعم المالي كحل نسبي لترقية الصادرات خارج المحروقات

	تكرار	%
نعم	19	63,3
لا	11	36,7
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(35): نسبة المؤسسات التي ترشح الدعم المالي كحل نسبي لترقية الصادرات خارج المحروقات



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (33)

يوضح الشكل(35) اعتمادا على الجدول رقم (33) نسبة المؤسسات التي ترشح الدعم المالي كحل نسبي لترقية الصادرات خارج المحروقات، نجد أن 63% من العينة تقترح الدعم المالي كحل نسبي لترقية الصادرات، وترى بأنه يجب على الدولة خلق جهاز مالي متكامل يساعد مختلف المصدرين على المضي قدما لاختراق الأسواق وتوفير منتجات تتماشى وطلبات زبائنهم من مختلف الدول.

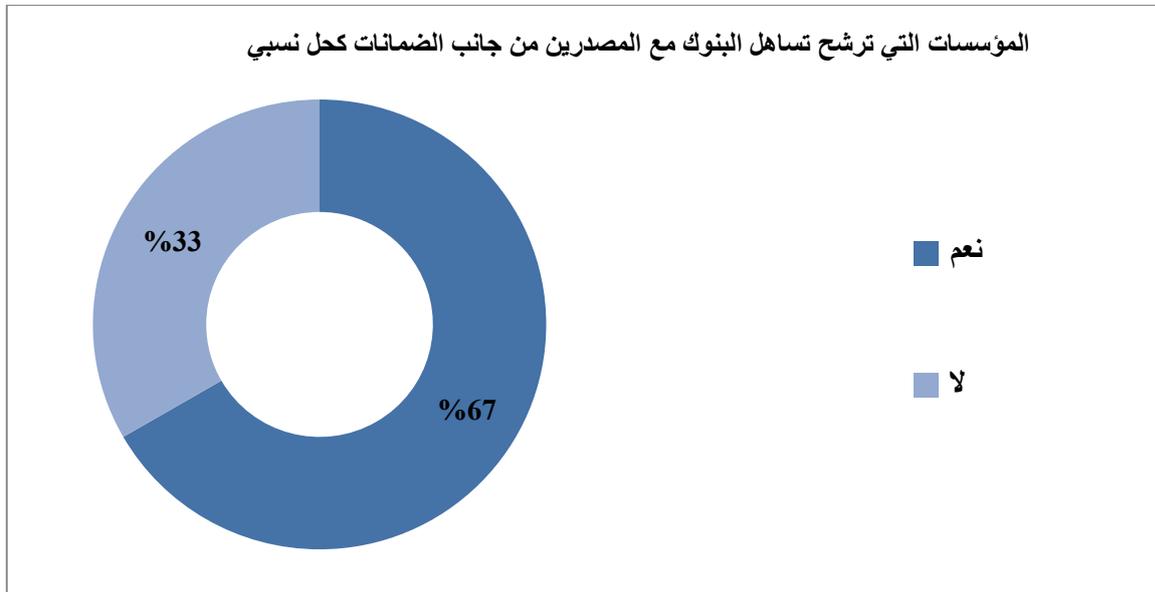
الفصل الثالث: دراسة تحليلية لأهم الإختلالات التمويلية التي تعاني منها الصادرات الجزائرية

الجدول(34): نسبة المؤسسات التي ترشح تساهل البنوك مع المؤسسات المصدرة من جانب الضمانات كحل نسبي لترقية الصادرات خارج المحروقات

	تكرار	%
نعم	20	66,7
لا	10	33,3
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(36): نسبة المؤسسات التي ترشح تساهل البنوك مع المؤسسات المصدرة من جانب الضمانات كحل نسبي لترقية الصادرات خارج المحروقات



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على الجدول رقم (34)

يوضح الشكل(36) اعتمادا على الجدول رقم (34) نسبة المؤسسات التي ترشح تساهل البنوك مع المؤسسات المصدرة من جانب الضمانات كحل نسبي لترقية الصادرات، نجد أن 67% من العينة ترى بأنه يجب تقديم تسهيلات من جانب الضمانات للمؤسسات الراغبة في التصدير وكما أشارت أغلبية المؤسسات إلى ضرورة إنشاء شبائيك خاصة بالمصدرين على مستوى البنوك.

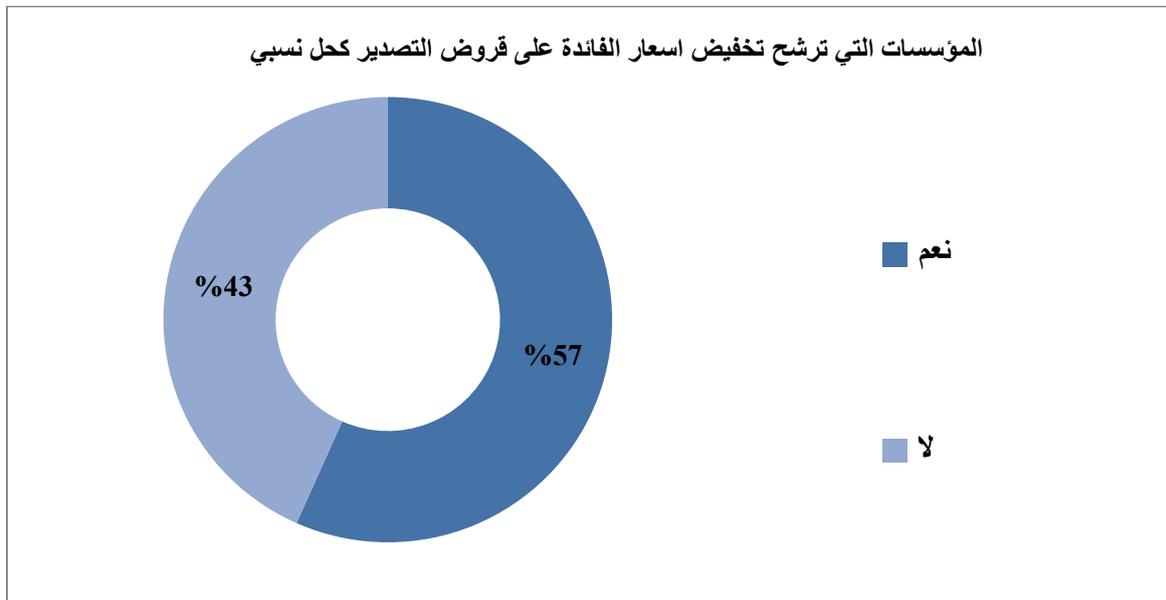
الفصل الثالث: دراسة تحليلية لأهم الإختلالات التمويلية التي تعاني منها الصادرات الجزائرية

الجدول(35): نسبة المؤسسات التي الترشح تخفيض أسعار الفائدة بالنسبة للتمويل الموجه للتصدير كحل نسبي لترقية الصادرات

	التكرار	%
نعم	17	56,7
لا	13	43,3
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناء على مخرجات برنامج SPSS

الشكل(37): نسبة المؤسسات التي الترشح تخفيض أسعار الفائدة بالنسبة للتمويل الموجه للتصدير كحل نسبي لترقية الصادرات



المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على الجدول رقم (35)

يوضح الشكل(37) اعتمادا على الجدول رقم (35): نسبة المؤسسات التي ترشح تخفيض أسعار الفائدة بالنسبة للتمويل الموجه للتصدير كحل نسبي لترقية الصادرات، نجد أن 57% من العينة تقترح تقديم قروض بأسعار فائدة منخفضة بالنسبة للتمويل الموجه للتصدير والهدف من ورائها هو تقديم يد العون للمصدر.

الفصل الثالث: دراسة تحليلية لأهم الإختلالات التمويلية التي تعاني منها الصادرات الجزائرية

الجدول(36): نسبة المؤسسات التي ترشح ضرورة مرافقة المصدر الجزائري و حمايته و توجيهه كحل نسبي لترقية الصادرات

	التكرار	%
نعم	21	70,0
لا	9	30,0
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على مخرجات برنامج SPSS

يوضح الجدول (36) نسبة المؤسسات التي ترشح ضرورة مرافقة المصدر الجزائري وحمايته وتوجيهه كحل نسبي لترقية الصادرات، نجد أن 70% من العينة تشير إلى ضرورة الاهتمام بالمصدر الجزائري ومرافقته وحمايته وتوجيهه وإعلامه كحل يساعد على إنعاش قطاع التصدير خارج المحروقات.

الجدول(37): نسبة المؤسسات التي ترشح ضرورة تفعيل الهيئات و المؤسسات المتكلفة بترقية الصادرات خارج مجال

المحروقات كحل نسبي لترقية الصادرات

	التكرار	%
نعم	19	63,3
لا	11	36,7
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على مخرجات برنامج SPSS

يوضح الجدول(37): نسبة المؤسسات التي ترشح ضرورة تفعيل الهيئات و لمؤسسات المتكلفة بترقية الصادرات خارج مجال المحروقات، نجد أن 63% من العينة تقترح ضرورة تفعيل الهيئات والمؤسسات المتكلفة بترقية الصادرات خارج مجال المحروقات، وإلى ضرورة أن تكون الإجراءات المتكفلة بها هذه المؤسسات ملموسة.

الجدول(38): النسبة الممثلة للمؤسسات التي تقترح إمكانية إيداع كامل إيرادات المصدر المتأتية عن عملية التصدير في

حساب المصدر بالعملة الصعبة كحل نسبي لترقية الصادرات

	التكرار	%
نعم	17	56,7
لا	13	43,3
المجموع	30	100,0

المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على مخرجات برنامج SPSS

يوضح الجدول(38):النسبة الممثلة للمؤسسات التي تقترح إمكانية إيداع كامل إيرادات المصدر المتأتية عن عملية التصدير في حساب المصدر بالعملة الصعبة، نجد أن 57% من المؤسسات وخاصة المؤسسات المصدرة تقترح ضرورة تمتع المصدر الجزائري بكامل الحق والحرية في الحصول على الإيرادات الناتجة عن التصدير بالعملة الصعبة.

خاتمة:

تم في هذا الفصل معالجة وتحليل نتائج الاستبيان الموزع على عينة تتكون من 10 مؤسسات مصدرة و 20 مؤسسة غير مصدرة، وبناءا على هذا الاستبيان تم التعرف على العديد من العراقيل التي تكبح انطلاق الصادرات الجزائرية وبروزها في الأسواق الدولية بصفة قوية نذكر منها:

- احتياج المصدر الدائم للموارد المالية.
- الإعانات الاسمية وليست الفعلية التي تقدمها الدولة سواء المالية، الجمركية، وحتى الضريبية منها.
- الوجود الهيكلي وليس التطبيقي للمؤسسات المكلفة بترقية الصادرات خارج المحروقات.
- كما تم التعرف على السبل والحلول المقترحة من طرف العينة المدروسة لإزالة المشاكل المطروحة وتحسين الوضع التصديري الراهن وكانت أبرزها:
- تقديم الدعم المالي للمصدرين.
- تساهل البنوك مع المؤسسات المصدرة من جانب الضمانات.
- تخفيض أسعار الفائدة بالنسبة للتمويل الموجه للتصدير.
- ضرورة مرافقة المصدر الجزائري وحمايته وتوجيهه.
- ضرورة تفعيل الهيئات والمؤسسات المتكلفة بترقية.
- إمكانية إيداع كامل إيرادات المصدر المتأتية عن عملية التصدير.

الخاتمة العامة

كان الهدف من هذا البحث معرفة واقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، والأثر الذي يلعبه التمويل في إنعاش التصدير وذلك من خلال تيسير احتياجات المصدر وإمداده بالأموال اللازمة متى تمت الحاجة إليها.

ولإعطاء هذا الموضوع حقا معتبرا من الأهمية كان لا بد من التطرق والإحاطة بنقاط عديدة، حيث تناول الفصل الأول نظرة شاملة عن التصدير، كما تناول في ذات الفصل دراسة تحليلية عن واقع الصادرات الجزائرية خارج المحروقات ما بين 2003-2016 وذلك لاستنتاج أهم التطورات والمراحل التي مرت بها في هذه الفترة، كما تطرق في الأخير إلى المعوقات الخارجية والداخلية التي تحول دون ترقية الصادرات وسبل النهوض بها من تسهيلات وبرامج مقدمة من طرف الدولة.

أما الفصل الثاني فقد تطرق إلى مفهوم التمويل وأهميته ودوره في ترقية الصادرات، وهذا من أجل فهم صيغة المشاكل التي يعاني منها المصدر من هذا الجانب، ثم تناول طرق التمويل بنوعيه القصير والمتوسط والطويل الأجل، بالإضافة إلى مزايا وعيوب هذه التقنيات حتى تساعد القارئ على التعمق في معرفتها، أما المبحث الثاني فقد تناول المخاطر التي يتعرض لها المصدر أثناء الصنع وبعد الانتهاء من الصنع وأثناء عبور سلعته إلى الخارج وأثناء مفاوضات البيع وحتى بعد تنمة الصفقة مع المستورد ويمكن القول بصفة عامة الأخطار التجارية والغير تجارية هذا من جهة وكيفية تأمين القروض على الصادرات وحماية المصدر ضد هذه الأخطار من جهة أخرى.

أما فيما يخص الفصل الثالث فهو يتعلق بمعرفة العراقيل والمشاكل التي تواجه المصدر الجزائري، وتحديد أيها الأكثر تأثيرا على الصادرات، ومن أجل هذا قمنا بإجراء استبيان على مجموعة من الشركات المصدرة والغير مصدرة حاولنا من خلاله مناقشة هذه المشاكل ومعرفة أي منها تعترض المصدرين بالأكثر وأي منها تعيق الشركات الطامحة بالتصدير، كما أدرجنا أسئلة عن دور الدولة والإعانات التي تقدمها لدعم الصادرات، ودور هيئات تشجيع وترقية الصادرات، وغيرها من الأسئلة التي حاولنا من خلالها المساس بكل الجوانب التي تمس التمويل وكذلك الحلول المقترحة من طرف المصدرين.

اختبار فرضيات البحث:

- إن الفرضية الأولى التي تنص على أن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات لا تتجاوز 5% من إجمالي الصادرات ومحاولة الدولة للنهوض بها فقد ثبتت صحتها وهذا وفقا للاستراتيجيات التي تقوم بها الدولة في هذا السياق.

- يحتاج المصدر إلى الموارد المالية في جميع المراحل التي يمر بها وصولاً إلى المنتج النهائي، لهذا تعددت أساليب التمويل وفقاً للحاجة ووفقاً للوضعية وللمدة كذلك، ونظراً للمخاطر التي يتعرض لها المصدر كان لابد من التوجه نحو تأمين القروض على الصادرات لتفادي هذه الأخطار.
- لا يمكن حصر المشاكل التي يعاني منها المصدر الجزائري في الجانب التمويلي فقط، وإنما ووفقاً للأوضاع الراهنة يجب صياغة سياسة هيكلية تمس الأجلين الطويل والبعيد من أجل الوصول وبقوة إلى الأسواق الخارجية وتحقيق النجاح المرجو.

نتائج البحث:

- تم التوصل إلى مجموعة من النتائج يمكن ذكرها في النقاط التالية:
- تمتلك الجزائر قدرات تصديرية هائلة، كما أنها تمتلك كل مقومات النجاح سواء في القطاع الفلاحي، الصناعي، الخدماتي... الخ، وكل هذا يعتمد على انتهاج سياسة تنموية واضحة المعالم والأهداف.
 - إن عدم فعالية الهيئات والمؤسسات الخاصة بترقية الصادرات، وإن لم تكن تؤثر سلباً على الصادرات فإنها لا تقوم بالدور الموكل إليها.
 - إن ضرورة تمتع المصدر الجزائري بكامل الحق والحرية في الحصول على الإيرادات الناتجة عن التصدير بالعملة الصعبة هي أحد أهم النقاط الحساسة التي تعني بصفة مباشرة ترقية الصادرات.
 - إن تساهل البنوك مع المؤسسات المصدرة من جانب الضمانات من شأنه المساعدة في ترقية الصادرات، حيث أن التطلب الكبير من طرف البنوك للضمانات من أجل منح القروض يقيد المؤسسة المصدرة أو الطامحة في التصدير ولا يترك لها المساحة الكافية للحصول على التمويل المطلوب.
 - يعتبر إنشاء شبابيك خاصة بالمصدرين على مستوى البنوك ضرورة ملحة من أجل تسهيل وتسريع التعاملات الإدارية مع المصدر، حيث أن التعاملات الإدارية وخاصة في الجزائر تعيق ولو بشكل جزئي العملية التصديرية.
 - إن الميناء الجاف الذي سيتم تشييده في 2018 بولاية تيبازة بشرشال، يعتبر نقطة انطلاق بالغة الأهمية حيث أن نقل السلع إلى الخارج لا زال مشكل يؤرق المؤسسة المصدرة أو حتى الغير

المصدرة وتطمح إلى ذلك، وذلك بسبب نوعية المنتجات التي يجب أن تتواجد في ظروف جوية معينة، أو الخوف من التأخر على المستورد وغيرها من الأسباب.

- بالرغم من تعدد تقنيات التمويل فإن عددا كبيرا منها لا يتم استعماله في الجزائر رغم مرونتها وكفاءتها، والسبب في ذلك راجع لجهل المتعاملين الجزائريين واعتمادهم على وسيلة واحدة وهي الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء لما يوفره من أمان.
- إن تأمين القروض على الصادرات عملية مهمة ومكاملة لتمويل الصادرات، وهذا لما تمنحه من ثقة في التعامل من جانب المصدر والبنك وكذا المشتري الذي سيتحصل على شروط أفضل للدفع.

الاقتراحات والتوصيات:

- العمل على تكثيف الجهود وحشد الطاقات للمشاركة في زيادة الصادرات الجزائرية ودعم هذا التوجه من خلال رؤية واضحة الملامح والأهداف ودراسة واعية لتجارب الدول التي سبقتنا في هذا المجال.
- توفير التمويلات الملائمة للمؤسسة المصدرة من خلال إنشاء بنك جزائري متخصص في تمويل الصادرات، وضمان نسق أسرع للتصدير بتوسيع وتطوير آليات التمويل المتاحة وتمكين المؤسسة من الاحتفاظ بكامل العملة الأجنبية المتأتية من الصادرات.
- ضرورة تكوين إطارات مؤهلة في مجال تأمين القروض على الصادرات، تسند إليها مهمة إدارة النظام الجزائري لتأمين القروض على الصادرات، والتفكير في آفاق تطويره بما يتلاءم والتطور الاقتصادي في الجزائر.
- القيام بدراسة معمقة حول وضعية المصدرين في الجزائر وتقديم مساعدات خاصة كل حسب حاجاته إليها وليس تقديم مساعدات بصفة عشوائية.

قائمة المراجع

1.الكتب:

أ. باللغة العربية :

1. بريش سعيد ، الاقتصاد الكلي ، دار العلوم و للنشر والتوزيع، عنابة، 2007.
2. بكري طه عطية، تمويل الصادرات، مركز البحوث الإدارية، القاهرة، 1978.
3. حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، "الطبعة الثانية، مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، 2009.
4. شريف علي الصوص ، التجارة الدولية (الأسس و التطبيقات) ، دار الأسامة للنشر والتوزيع، الأردن- عمان، 2012.
5. فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية، الدار الجامعية،الإسكندرية 2008.
6. قادة اقسام، المحاسبة الوطنية ،نظام الحسابات الاقتصادية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2002.
7. لطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية- الجزائر - 2001.

ب. باللغة الاجنبية :

1. Guyomar,André, Morin, Etienne, **Commerce International** , 3^e ed, Editions Dalloz, Paris, 1998.
2. Jaffaux Corynne , **Bource et financement de l'entreprise** , édition Dalloz.
3. Louberge, Henri, Maurer, Pierre, **financement et assurance des crédits à l'exportation**, Librairie Droz, Genève, 1985.

2.الرسائل و المذكرات:

أ. أطروحة الدكتوراه:

1. محمد براق. بورصة القيم المتداولة وتمويل التنمية، رسالة دكتوراه غير منشورة، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2003.

ب. رسائل ماجستير:

1. حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي،جامعة محمد خيضر 2013، في الجزائر .

2. كريمة قويدري، الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة التخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، جامعة أبي بكر بلقايد، سنة 2010، في الجزائر.

3. ناصر الدين قريبي، اثر الصادرات على النمو الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية المدرسة الدكتوراليه في الاقتصاد وإدارة الأعمال، جامعة وهران، 2014، في الجزائر.

4. نورة حسين، الأمن القانوني للاستثمارات الأجنبية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، جامعة مولود معمري، تيزوزو سنة 2003. في الجزائر.

5. وصاف سعدي، نظام تأمين القرض عند التصدير (دراسة تحليلية لبعض التجارب الدولية مع الإشارة لحالة الجزائر)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، فرع التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 1996-1997.

3. قائمة المجلات والملتقيات:

أ. المجلات العلمية:

1. شيماء مبارك، إستراتيجية الخصخصة في المؤسسة الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 26/سبتمبر 2016.

2. زغيب شهرزاد، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثامن، فيفري 2005.

3. وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، ورقلة، العدد 2001، 01.

ب. الملتقيات:

ب.أ باللغة العربية:

1. بن بعلاش خاليدة. عنوان المداخلة الإطار القانوني و التنظيمي لتشجيع الصادرات خارج المحروقات

الملتقى الوطني حول " ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر "، يومي 11 و 12 مارس.

2. بن حملة سامي، عنوان المداخلة معوقات تطوير الصادرات خارج المحروقات، الملتقى الوطني حول

ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر " يومي 11 و 12 مارس.

3. بلحارث ليندة. عنوان المداخلة الإجراءات المتبعة من طرف السلطات العمومية لأجل ترقية الصادرات خارج المحروقات الملتقى الوطني حول "ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر" ،يومي 11 و12 مارس.

4. وصاف سعدي، ضمان ائتمانات التصدير في البلدان النامية، مداخلة في الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات"، جامعة بسكرة.

5. عبد المقصود عيسى، دور الضمان في تشجيع الصادرات العربية و تجربة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية لجامعة الدول العربية، ندوة كفاءة التجارة العربية، القاهرة، 29 جوان 1995.

ب.ب باللغة الاجنبية:

1. Aityala slimane ,Séminaire sur **la promotion des exportations hors hydrocarbures** ,du 5 et 6 juin 2010 à oran .

2. Revue de SAFEX , **la lettre de SAFEX** ,N°08, juin 2000.

4. قائمة المواثيق و المراسيم:

1.الجريدة الرسمية العدد03 الصادرة في 14 جانفي 1996. أمر رقم 96-06 المؤرخ في 10 جانفي 1996، يتعلق بتأمين القرض عند التصدير. .

2. الجريدة الرسمية للجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية، العدد 10 ، سنة 1987.

3. لجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، المؤرخ في يوم 6 مارس 1996.

4. المرسوم التنفيذي رقم 96-327 المؤرخ في 01 اكتوبر 1996 ،المتعلق بإنشاء الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية، الجريدة الرسمية، العدد 58 الصادرة في 06 اكتوبر 1996 .

5.مرسوم تنفيذي رقم 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004 ، المتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية و تنظيمها و سيرها، الجريدة الرسمية العدد39، الصادرة في 16 جوان 2004.

قائمة الملاحق

EXPORTATIONS HORS HYDROCARBURES ALGERIENNES PAR ZONE GEOGRAPHIQUES

Valeur : Millions USD

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
AFRIQUE (hors pays arabes)	4,80	11,1 5	6,38	9,28	41,3 1	52,0 5	52,58	42,0 3	41,8 2	52,2 1	66,77	22,0 3	40,3 1	27,8 8
AMERIQUE DU NORD	24,92	32,2 0	63,2 3	40,4 5	13,1 8	96,3 7	37,08	28,0 0	11,4 1	14,1 9	9,49	20,1 4	83,5 1	191, 75
AMERIQUE LATINE	5,39	10,9 3	9,89	9,61	15,4 6	28,6 4	22,17	13,5 7	55,4 4	45,5 9	22,31	54,3 5	57,4 6	63,7 1
ASIE (hors pays arabes)	5,39	6,79	27,5 5	49,9 9	48,1 9	87,8 6	92,28	55,5 1	59,3 1	56,2 0	25,37	19,5 1	35,6 2	48,4 3
EUROPE (hors UE)	21,38	47,0 7	82,3 1	129, 27	83,1 5	183, 69	105,6 2	56,9 7	72,5 3	65,1 2	91,46	95,2 8	131, 36	88,9 5
OCEANIE	-	0,02	0,90	0,01	0,01	-	0,03	0,21	0,02	0,06	0,05	1,55	2,20	0,13
PAYS ARABES (hors UMA)	37,66	32,2 3	17,2 1	27,0 1	33,6 0	73,9 8	49,38	201, 13	113, 38	176, 66	168,8 6	108, 59	50,7 3	126, 73
UMA	50,04	108, 72	169, 87	171, 98	183, 64	175, 19	79,59	121, 71	107, 19	100, 52	109,3 4	144, 51	70,6 4	114, 54
UNION EUROPE ENNE(27)	522,3 7	509, 58	721, 35	720, 03	911, 99	123 9,19	627,0 0	100 4,59	153 7,24	154 8,06	1665, 48	207 6,66	159 0,84	112 1,27
AUTRES	0,29	0,07	0,00 1	-	1,48	-	-	-	-	-	-	-	-	-

**LA BALANCE COMERCILAE DE L'ALGERIE DES PRODUITS HORS
HYDROCARBURES /PAR GROUPE D'UTILISATION**

Valeur : Millions USD

Années	PIB	PIB	ALI	PRO-BR	D-PRO	BEA	BEI	BCNA
1980	4,2345E+10	42345,3	120	55	65	0	1	5
1981	4,4349E+10	44348,7	123	56	80	0	7	6
1982	4,5207E+10	45207,1	73	69	91	0	1	2
1983	4,8801E+10	48801,4	38	43	100	0	0	2
1984	5,3698E+10	53698,3	48	43	196	0	1	1
1985	5,7938E+10	57937,9	57	33	137	0,4	3	22
1986	6,3696E+10	63696,3	26	40	121	1	4	7
1987	6,6742E+10	66742,3	30	38	111	2	21	12
1988	5,9089E+10	59089,1	30	47	179	15	93	56
1990	6,2045E+10	62045,1	50	32	211	3	76	67
1991	4,5715E+10	45715,4	55	43	169	5	61	42
1992	4,8003E+10	48003,3	79	32	226	2	66	44
1993	4,9946E+10	49946,5	99	26	287	0	17	50
1994	4,2543E+10	42542,6	99	23	198	2	9	22
1995	4,1764E+10	41764,1	110	41	274	5	18	61
1996	4,6941E+10	46941,5	136	44	496	3	46	156
1997	4,8178E+10	48177,9	37	40	387	1	23	23
1998	4,8188E+10	48187,7	27	45	254	7	9	16
1999	4,8641E+10	48640,6	24	41	281	25	47	20
2000	5,479E+10	54790,1	32	44	465	11	47	13
2001	5,4745E+10	54744,7	28	37	504	22	45	12
2002	5,676E+10	56760,3	35	51	551	20	50	27
2003	6,7864E+10	67863,8	48	50	509	1	30	35
2004	8,5325E+10	85325	59	90	571	0	47	14
2005	1,032E+11	103198	67	134	651	0	36	19
2006	1,1703E+11	117027	73	195	828	1	44	43
2007	1,3498E+11	134977	88	169	993	1	46	35
2008	1,71E+11	171001	119	334	1384	1	67	32
2009	1,3721E+11	137211	113	170	692	0	42	49
2010	1,6121E+11	161207	315	94	1056	1	30	30
2011	2,0001E+11	200013	355	161	1496	0	35	15
2012	2,0905E+11	209047	315	168	1527	1	32	19
2013	2,097E+11	209704	402	109	1458	0	28	17
2014	2,1352E+11	213518	323	110	2087	2	16	11
2015	1,6684E+11	166839	235	106	1597	1	19	11
2016			327	84	1321	0	54	19

تطور التجارة الخارجية الجزائرية بين 2003 – 2016

الوحدة: مليون دولار

السنوات	عائدات الصادرات الإجمالية	عائدات صادرات المحروقات	نسبة مساهمة عائدات المحروقات في الصادرات الإجمالية %	الميزان التجاري
2003	24612	23939	97.2655615	11078
2004	32083	31302	97.565689	13775
2005	46001	45094	98.0283037	25644
2006	54613	53429	97.832018	33157
2007	60163	58831	97.7860147	32532
2008	79298	77361	98.5573154	39819
2009	45194	44128	97.6412798	5900
2010	57053	55527	97.325294	16580
2011	73489	71427	97.1941379	26242
2012	71866	69804	97.1307712	21490
2013	64974	62960	96.9002986	9946
2014	60048	57505	95.7650546	1468
2015	34668	32699	94.3204108	-17034
2016	30026	28221	93.9885433	-17063

المدرسة العليا للتجارة

نحن طلبة المدرسة العليا للتجارة، وفي إطار تحضير مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص مالية المؤسسة، نقوم ببحث حول اختلالات التمويل ودوره في ترقية الصادرات. وفي هذا الإطار قمنا بتحضير قائمة أسئلة موجهة إلى سيادتكم، ولذلك نرجو منكم التعاون معنا ونتعهد بأن جميع المعلومات تبقى سرية.

وفي الأخير تقبلوا منا فائق الاحترام و التقدير.

❖ التعريف بالشركة:

1. قطاع النشاط:

خدمات

صناعة

تجارة

❖ نوع الشركة:

SPA

EURL

SARL

❖ تمويل الشركة:

1. هل قمتم مسبقا بقرض بنكي؟

لا

نعم

إذا نعم، هل قمتم بهذا القرض بصفة سهلة؟

لا

نعم

إذا لا، لماذا؟

- المؤسسة في وضعية خطرة
- ضمانات غير كافية
- أخرى

2. أي نوع من البنوك قمتم باختيارها من أجل تمويل مشروعكم (مشاريعكم)؟

بنك عمومي

بنك خاص

و لماذا قمتم باختيار هذا البنك؟

- أساليب الحصول على قرض أسهل
- معدل فائدة اقل
- فرض ضمانات اقل
- نوعية خدمة أفضل
- تكاليف القرض اقل
- آخر

3. ماهو شكل القرض الأكثر طلبا من اجل تمويل شركتكم (مشروعكم)؟

قرض طويل الأجل

قرض متوسط الأجل

• قرض قصير الأجل

4. هل قمتم بتمويل خارجي آخر غير القرض البنكي ؟

نعم لا

إذا نعم، ما هو:

- خط تمويل دولي
- رأس مال خطر
- الإيجارة التملكية
- أخرى

إذا لا، لماذا ؟

- عدم معرفة هذه التقنيات
- صعوبة الإجراءات الإدارية
- غير ملائمة للشركة
- أخرى

❖ التصدير:

1. هل قمتم من قبل بتصدير منتجكم ؟

نعم لا

إذا لا، لماذا ؟

- سعر منتجاتنا جد مرتفع
- نوعية منتجاتنا ضعيفة
- صعوبة الإجراءات الإدارية الخاصة بالتصدير
- ضعف مردودية الصادرات
- أخرى

أ. هل تطمحون في تصدير منتجكم ؟

نعم لا

ب. ماهي أهم القيود والصعوبات التي تعيقكم عن التصدير ؟

- مشكل التمويل
- نقص المعلومات حول السوق الخارجية
- منتجكم غير موافق للشروط الدولية
- أخرى

2. حسب رأيكم الشخصي، ماهي مشاكل التمويل الرئيسية التي تواجه الشركات الجزائرية خلال التصدير؟

- التمويل غير كافي
- مدة الحصول على التمويل طويلة
- تطلب كبير للضمانات
- خطر عدم الدفع من طرف المستورد
- أخرى

3. هل انتم على علم بالمساعدات التي تقدمها الدولة فيما يتعلق بعمليات التصدير؟

- نعم لا

4. هل انتم على علم بإحدى هذه المؤسسات المختصة في ترقية الصادرات؟

- نعم لا

إذا نعم، ماهي:

- CAGEX
- SAFEX
- ALGEX
- FPSE
- PROMEX
- APEX

5. هل استفدتم من الإعانات التي تقدمها الدولة في إطار التصدير؟

- نعم لا

إذا نعم، ماهي:

- إعانات مالية
- إعانات جبائية
- إعانات جمركية

6. ماذا تقترحون من طرفكم من اجل ترقية الصادرات الجزائرية و تنشيطها؟

.....

.....

.....

شكرا

	Nom	Type	Largeur	Décimales	Libellé	Valeurs	Manquant	Colonnes	Align	Mesure	Rôle
1	التطاع	Numérique	8	0	قطاع النشاط	{1, تجارة}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
2	نوع	Numérique	8	0	نوع الشركة	{1, SARL}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
3	تمويل	Numérique	8	0	هل تقدم مسبقا بقرض ...	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
4	سهولة	Numérique	8	0	نحصلكم بسهولة على ...	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
5	رفض	Numérique	8	0	هي عراقل الحصول ...	{1, مؤسسة في ...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
6	بنك	Numérique	8	0	نوع من البنوك تقدم ...	{1, حكومي}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
7	تقنيات	Numérique	8	0	تقنيات الحصول على ...	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
8	فائدة	Numérique	8	0	هل محل الفائدة اقل ...	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
9	ضمانات	Numérique	8	0	هل تتطلب ضمانات ...	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
10	خدمة	Numérique	8	0	هل نوعية الخدمة افضل	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
11	شكل	Numérique	8	0	ما هو شكل القرض ...	{1, طويل}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
12	خارجي	Numérique	8	0	تقدم بتمويل خارجي ...	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
13	انواع	Numérique	8	0	اي نوع من الانواع ...	{1, خط تمويل}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
14	المانع	Numérique	8	0	هو سبب عدم تعاملكم ...	{1, عدم معرفة}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
15	تصدير	Numérique	8	0	هل تقدم بتصدير منتجاتكم	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
16	موانع	Numérique	8	0	ما هي موانع التصدير	{1, مصرية}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
17	تتكبر	Numérique	8	0	تطمعون الى تصدير ...	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
18	قيود	Numérique	8	0	هي صعوبات و قيود ...	{1, مصرية}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
19	تمويلية	Numérique	8	0	هي المشاكل التمويلية ...	{1, التمويل غير}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
20	الاطلاع	Numérique	8	0	هل اتم على الطلاع ...	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
21	مؤسسات	Numérique	8	0	هل اتم على اطلاع ...	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
22	CCI	Numérique	8	0	CCI	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
23	CAGEX	Numérique	8	0	CAGEX	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée
24	ALGEX	Numérique	8	0	ALGEX	{1, نعم}...	Aucun	8	Droite	Nominales	Entrée

	Nom	Type	Largeur	Décimales	Libellé	Valeurs	Manquant	Colonnes	Align	Mesure	Rôle
23	CAGEX	Numérique	8	0	CAGEX	{1, نعم}...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée
24	ALGEX	Numérique	8	0	ALGEX	{1, نعم}...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée
25	SAFEX	Numérique	8	0	SAFEX	{1, نعم}...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée
26	FPSE	Numérique	8	0	FPSE	{1, نعم}...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée
27	APEX	Numérique	8	0	APEX	{1, نعم}...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée
28	PROMEX	Numérique	8	0	PROMEX	{1, نعم}...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée
29	ليون	Numérique	8	0	{1, غير ... ماهو الفرض الاكثر ...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée	
30	نفع	Numérique	8	0	{1, غير ... ما هو اسلوب النفع ...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée	
31	ااعات	Numérique	8	0	{1, نعم}... استندم من الااعات ...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée	
32	نوعيتها	Numérique	8	0	{1, ااعات ... ما نوعية الااعات ...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée	
33	مالي	Numérique	8	0	{1, نعم}... تمكن المصنر ...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée	
34	تساهل	Numérique	8	0	{1, نعم}... تساهل البنوك مع ...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée	
35	طويلة	Numérique	8	0	{1, نعم}...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée	
36	مرافقة	Numérique	8	0	{1, نعم}... زورة مرافقة المصنر ...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée	
37	تتعجل	Numérique	8	0	{1, نعم}... زورة تتعجل البنات و ...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée	
38	عملة	Numérique	8	0	{1, نعم}... امكانية ايداع كابل ...	Aucun	8	☰ Droite	Nominales	↳ Entrée	
39											
40											
41											
42											
43											
44											
45											
46											

	النطاق	نوع	تمويل	سهولة	رضى	بنك	تقنيات	فائدة	ضمانات	خدمة	شكل	خارجي	انواع	الملاحق	تصنيف
1	2	1	1	1	5	2	1	2	2	1	2	2	4	4	1
2	2	1	1	1	5	1	1	2	2	2	1	2	4	1	2
3	1	1	1	1	5	2	1	2	2	1	2	2	4	2	2
4	1	3	1	2	3	2	2	2	2	1	2	1	2	5	2
5	2	1	1	2	4	2	1	2	2	2	2	2	4	4	2
6	2	3	1	1	5	1	1	1	1	2	1	2	4	2	1
7	2	1	1	1	5	2	1	2	2	1	1	2	4	4	1
8	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	2	4	2	2
9	2	2	1	2	4	2	2	2	2	1	3	2	4	4	2
10	2	1	1	2	3	2	1	2	2	1	2	1	2	5	1
11	2	1	1	1	5	2	1	2	2	1	3	2	4	4	2
12	2	1	1	2	3	2	1	2	2	2	1	2	4	1	2
13	2	1	1	1	5	2	1	2	2	1	2	1	2	5	2
14	2	1	1	1	5	2	1	2	2	1	2	2	4	4	2
15	2	3	1	1	5	1	1	2	2	2	1	2	4	2	2
16	2	3	1	1	5	2	1	2	2	1	3	2	4	3	2
17	1	2	1	2	3	2	2	2	2	1	2	1	2	5	2
18	2	3	1	1	5	2	2	2	2	1	3	2	4	3	2
19	2	1	1	2	1	2	1	2	2	1	3	2	4	4	1
20	2	1	1	2	3	2	1	2	2	1	3	1	2	5	1
21	2	1	1	2	3	2	1	2	2	1	3	1	2	5	1
22	2	1	1	2	3	2	1	2	2	1	3	2	4	2	1
23	2	1	1	2	4	2	1	2	2	1	3	2	4	2	1

Vue de données

Vue des variables

الاطلاع: 38

Visible: 38 variables sur

ك	نوع	ليون	PROMEX	APEX	FPSE	SAFEX	ALGEX	CAGEX	CCI	مؤسسات	الاطلاع	تمويلية	قيود	تكرار	مواقع
1	2	3	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1	3	1	
2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	5	1	6	
3	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	2	4	1	6	
4	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	4	
5	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	
6	3	3	2	2	2	1	2	1	1	1	1	3	3	1	
7	3	3	1	2	2	1	2	2	1	1	1	5	3	1	
8	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	2	4	2	4	
9	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	4	
10	3	3	2	2	1	2	2	2	1	1	1	3	3	1	
11	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	1	4	
12	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	3	
13	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	3	
14	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	5	
15	1	2	2	1	1	1	2	2	1	1	1	5	1	5	
16	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	3	2	4	
17	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	3	
18	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	1	2	
19	2	3	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	3	1	
20	3	3	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	3	1	
21	3	3	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	3	1	
22	2	3	2	2	2	1	2	1	1	1	1	3	1	1	
23	3	3	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	3	1	

الإصلاح: 38

Visible : 38 variables

	نفع	امتيازات	نوعيتها	مالي	تساهل	طويلة	مرافقة	تعتل	عمله	var						
1	2	1	1	1	2	1	2	1	1							
2	1	3	5	2	1	2	2	2	1							
3	1	3	5	1	1	2	2	2	2							
4	1	3	5	2	1	2	1	2	1							
5	1	3	5	1	2	2	1	2	2							
6	3	2	4	2	1	2	1	2	2							
7	3	1	2	1	1	1	2	1	1							
8	1	3	5	1	2	2	1	1	1							
9	1	3	5	2	1	1	1	1	2							
10	3	2	4	1	1	2	1	2	1							
11	1	3	5	2	1	1	1	1	1							
12	1	3	5	2	1	1	2	1	2							
13	1	3	5	2	1	2	2	2	2							
14	1	3	5	1	1	2	1	2	2							
15	1	3	5	1	2	1	1	1	1							
16	1	3	5	1	1	2	1	1	1							
17	1	3	5	2	2	1	1	1	1							
18	1	3	5	1	1	1	1	1	1							
19	2	1	1	1	1	2	2	1	1							
20	3	1	2	1	1	1	1	1	1							
21	3	2	4	1	2	1	1	1	2							
22	2	2	4	2	1	1	1	1	2							
23	3	2	4	1	1	1	2	1	1							

1

Vue de données

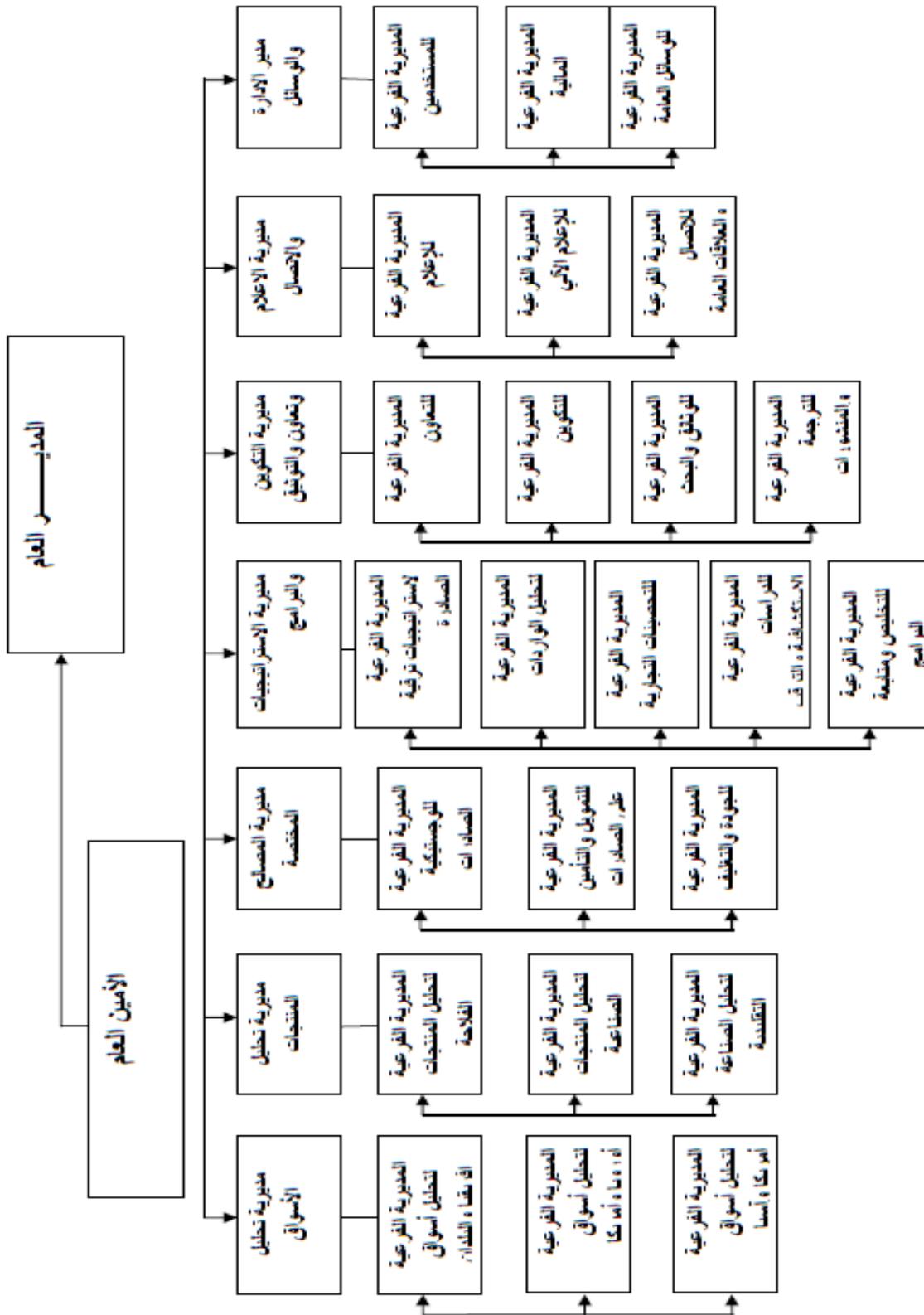
Vue des variables

الاطلاع : 38

Visible : 38 variable:

	القطاع	نوع	تحويل	سهولة	رفض	بشكل	تعبات	فائدة	مميزات	خدمة	شكل	خارجي	انواع	المتاح	تصنيف
23	2	1	1	2	4	2	1	2	2	1	3	2	4	2	1
24	2	1	1	1	5	2	1	2	2	1	2	1	2	5	1
25	2	2	2	2	3	2	1	2	2	2	3	2	4	1	2
26	2	3	1	2	3	2	1	2	2	1	3	2	4	2	2
27	2	2	2	2	4	1	2	1	2	2	3	2	4	2	2
28	2	2	1	2	3	2	1	2	2	1	3	2	4	1	2
29	2	3	1	2	3	1	2	1	2	2	2	2	4	1	2
30	2	3	1	1	5	1	1	1	1	2	3	2	4	2	2
31															
32															
33															
34															
35															
36															
37															
38															
39															
40															
41															
42															
43															
44															
45															

38: الملاحق		Visible : 38 variables su														
	ليون	نفع	املاك	نوعيتها	مالي	تسائل	طويلة	مرافقة	تعطيل	عسلة	var	var	var	var	var	var
23	3	3	2	4	1	1	1	2	1	1						
24	3	3	2	4	1	1	2	1	1	2						
25	1	1	3	5	1	1	1	1	1	2						
26	1	1	3	5	1	2	1	1	1	2						
27	1	1	3	5	1	2	1	1	1	1						
28	1	1	3	5	1	2	2	1	1	2						
29	1	1	3	5	2	1	1	1	1	2						
30	1	1	3	5	2	2	1	2	1	2						
31																
32																
33																
34																
35																
36																
37																
38																
39																
40																
41																
42																
43																
44																



الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لتربية التجارة الخارجية