

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر - بسكرة -



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

الموضوع

دور التسهيلات التجارية في ترقية الصادرات خارج المحروقات

دراسة حالة مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT (بسكرة)

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

الأستاذ المشرف:

جيلح الصالح

من إعداد الطالبة:

القصير آية الرحمان

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	أعضاء اللجنة
بسكرة	رئيسا	- أستاذ محاضر	- فلة عاشور
بسكرة	مشرفا ومقررا	- أستاذ مساعد أ-	- جيلح الصالح
بسكرة	مناقشا	- أستاذ محاضر	- حوحو حسينة

الموسم الجامعي: 2022-2023

شكر وعرفان

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " مَنْ كَمَّ يَشْكُرُ النَّاسَ كَمْ يَشْكُرُ اللَّهَ ".

حديث شريف

الحمد لله عز وجل الذي وفقنا لاتمام هذا البحث العلمي، والذي الهمنا الصحة والعافية والعزيمة .

فالحمد لله حمدا كثيرا.

نتقدم بجزيل الشكر والتقدير للأستاذ الدكتور " جيلح صالح " على كل ما قدمه لي من توجيهات ومعلومات قيمة ساهمت في إثراء موضوع دراستي في جوانبها المختلفة؛

كما نتقدم بجزيل الشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة الموقرة، دون نسيان مدير مركز الدعم والاستشارة الأستاذ " رضا حميداتو " على الدعم الذي قدمه لي ؛

كما أتقدم بالشكر لسيد محاسب مؤسسة تكييف وتصدير التمور على مجهوداته وحسن استقباله.

وأتقدم بالشكر الكبير للدكتور " بن عبيد " على توجيهي ونصائحه وعطائه اللامحدود.

وأخيراً أتقدم بجزيل شكري وإلى الأساتذة الذين حضينا بشرف الجلوس متعلمين بين أيديهم والذين استفدنا من توجيهاتهم وكل من ساهم بالقليل أو الكثير في إتمام هذا العمل المتواضع.

الإهداء

قال لقمان لابنه ناصحاً: "إن الدنيا بحر عريض، قد هلك فيه الأولون والآخرون، فإن استطعت فاجعل سفينتك تقوى الله وعدتك التوكل على الله و زادك العمل الصالح، فإن نجوت فبرحمة الله وإن هلكت فبذنوبك..."

أهدي هذا العمل المتواضع؛

إلى من ينبض القلب مع أنفاسها، من تجعل لحياتي معنى أسمى وأعمق، وأجمل إلى من زرعت في قلبي بذور حب العلم والسعي نحو النجاح

إلى أمني وأماني واطمئنتاني "أمي حبيبة" قلبي أدامها الله لي وحفظها.

إلى الجبل الذي يحميني من كل عواصف الحياة السند الذي لا ينكسر، والقلب الذي لا يتهاون مع أحزاني إلى نور عيوني وبصيرتي في الحياة "أبي العزيز".

إلى الشمعة التي يحرق قلبي غيابها عن أجمل لحظات حياتي... جدتي الحبيبة "زقمة" رحمها الله.

إلى الحضن الدافئ الذي يتسع كونا بأكمله إلى الصدر الرحب، أمي الثانية "طاطا فتيحة".

إلى أخي الوحيد قرة عيني وشقيق الروح عزيزي في هذه الحياة "محمد شهاب الدين".

إلى من يسري حبه في عروقي من أشارك معهم الدم والصدق والحنان

إلى من اشعلوا شموع الأمل في لحظات مسيرتي المظلمة أخواتي الجميلات "منية النفس"،

"هبة الله"، "دنيا زاد"، "نور اليقين".

إلى من جمعني بما أجمل الصدف في الحياة، فكانت خير الرفقة، إلى بسمة الحياة نبع الأمل

الذي يفيض على قلبي بالتفاؤل دوما صديقتي العزيزة، "عديلة بثينة قمر الزمان".

إلى شقيقة الروح التي لم يلدها رحم أمي بل ولدتها لي مواقف الحياة صديقتي الغالية

"خالد خلود".

وإلى كل من علمني حرفاً في مسيرتي الدراسية.

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل مساهمة التسهيلات التجارية في تنمية التصدير، مع دراسة تطبيقية في مؤسسة AGRODAT لتكييف وتصدير التمور (بسكرة)، من خلال دراسة وضعية نشاط التصدير في هذه المؤسسة في السنوات السابقة، والتسهيلات التجارية التي استفادت منها بمختلف أشكالها، وتم استخدام دليل المقابلة وتحليلها البيانات الناتجة عنها، كأداة رئيسية لجمع المعلومات عن الموضوع من مديري المؤسسة.

وقد توصلت الدراسة إلى أن مؤسسة AGRODAT استفادت من مجموعة من التسهيلات التي توفرها الجزائر في إطار تشجيع ودعم الصادرات خارج المحروقات، ومن أبرزها المسار الأخضر لتبسيط وتسريع الإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصدير، الإعفاءات الضريبية، الإعانات المالية والتأمين على الصادرات لتخفيض مخاطر وتكاليف التصدير، وقد ساهمت هذه التسهيلات في تحسين حجم وقيمة صادرات مؤسسة AGRODAT، إضافة لجهودها في الحصول على شهادات دولية لمطابقة معايير السلامة الغذائية، في إطار تحسين جودة منتجاتها الموجهة للتصدير.

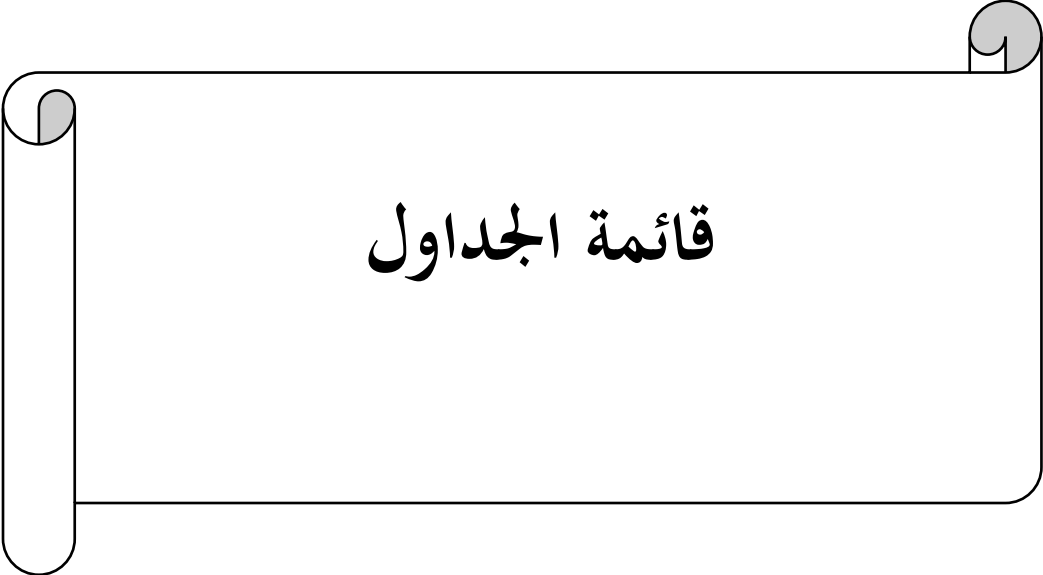
الكلمات المفتاحية: التسهيلات التجارية، ترقية الصادرات، مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT.

Abstract:

This study aims to analyze the contribution of commercial facilities to the development of export, with an applied study in the AGRODAT institution for conditioning and exporting dates (Biskra), by studying the status of export activity in this institution in previous years, and the commercial facilities that it benefited from in its various forms, and the interview guide was used And analyzed the resulting data, as a main tool for gathering information on the subject from the institution's managers.

The study concluded that AGRODAT benefited from a set of facilities provided by Algeria within the framework of encouraging and supporting non-hydrocarbons exports, most notably the green path to simplify and accelerate export customs procedures, tax exemptions, subsidies and export insurance to reduce export risks and costs. Facilities to improve the volume and value of AGRODAT's exports, in addition to its efforts to obtain international certificates of compliance with food safety standards, within the framework of improving the quality of its export-oriented products.

Key words : trade facilities, export promotion, Dates Conditioning and Export Firm (AGRODAT).



قائمة الجداول

قائمة الجداول

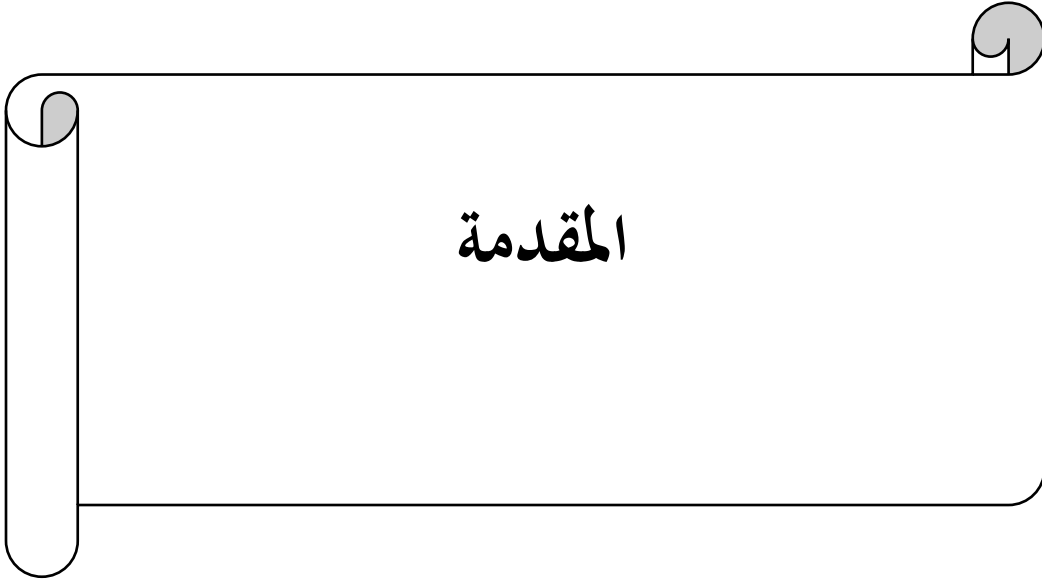
الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
18	يتضمن الملاحق التي جاءت بها اتفاقية اسطنبول المتعمقة بالإدخال المؤقت	1-1
34	العناصر الأساسية لتشكيل خطة التصدير	1-2
49	بطاقة فنية توضح أهم المعلومات المرتبطة بمؤسسة ARGODAT	1-3
56	مشتريات المؤسسة من المواد الأولية	2-3
64	تطور صدارات مؤسسة AGRODAT	3-3
65	تطور رقم أعمال AGRODAT	4-3



قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
4	أبعاد تسهيل التجارة	1-1
21	محاوير التسهيل التجاري	2-1
51	المهيكل التنظيمي لمؤسسة	1-3
55	قنوات التوزيع في مؤسسة AGRODAT	2-3
58	مراحل العملية الإنتاجية	3-3
64	تطور صادرات مؤسسة AGRODAT في الفترة (2011-2018)	4-3
65	تطور رقم أعمال AGRODAT في الفترة (2011-2018)	5-3



أولا. تمهيد:

إن التصدير هو عملية بيع السلع او الخدمات من بلد إلى بلد آخر وفق أنظمة وقوانين معتمدة دوليا، وهو من أهم مصادر الدخل للبلدان المختلفة، حيث أن الدول التي تصدر منتجات بكميات كبيرة ومتنوعة، تعد من أقوى الدول مقارنة مع الدول التي تصدر بكميات قليلة، أو تعتمد على منتج واحد، أو تستورد ولا تصدر كثيرا، وبالنسبة للمؤسسات التي تتوجه نحو تصدير السلع والخدمات إلى بلدان أخرى، فإنها تحقق عوائد وأرباح أكبر وأفضل بسبب التصدير، ولذا طورت العديد من البلدان أدوات وسياسيات لتحسين قدرتها التنافسية في التصدير إلى الأسواق العالمية، حيث يركز معظمها على تطوير الإنتاج وتحسين الجودة بمعايير الجودة العالمية، بهدف اقتحام الأسواق الخارجية.

ويعد تبسيط وتسهيل العمليات التجارية، وتسهيل عمليات حركة البضائع والخدمات، أمرا في بالغ الأهمية في مجال التجارة الخارجية بشكل عام، وتنمية وترقية الصادرات بشكل خاص، حيث أنه يسمح للدول ومؤسساتها بتوسيع وتداول منتجاتها في الأسواق الدولية، ولكي يتم تسهيل عمليات التصدير تطبق البلدان مجموعة من الإجراءات والتسهيلات التجارية لزيادة عمليات الإنتاج والتصدير، تضمنت تسهيلات متنوعة تغطي كافة الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية والتصدير، رغم أنها تركز على المجال الجمركي باعتباره بوابة وواجهة الربط التجاري بالعالم الخارجي، لكن تلك التسهيلات تتعدى إلى الخدمات المالية المتعلقة بتمويل وتأمين التجارة الخارجية، لوجستية متعلقة بنقل البضائع الموجهة للتصدير وتخزينها، وافية متعلقة بتطبيق معايير الجودة والسلامة الواجب توافرها في السلع الموجهة للتصدير.

وفي إطار تشجيع الصادرات خارج المحروقات، حاولت الجزائر من جهتها كدولة نامية ومصدرة للنفط، تنويع صادراتها وعدم الاعتماد على منتج واحد لتجنب آثار الأزمات الاقتصادية، وبالتالي العمل على ترقية الصادرات غير النفطية بواسطة اعتماد جملة من التسهيلات التجارية المتنوعة، ولعل لإدارة الجمارك دور هام في هذه العملية، من خلال تقديم تسهيلات تجارية للمتعاملين الاقتصاديين الذين ينشطون في مجال التصدير، والدولة عبر هيئاتها الأخرى المختلفة لدعم الصادرات عن طريق جملة من التسهيلات التجارية المتنوعة الأخرى لتحفيزهم ودعمهم لزيادة التصدير خارج قطاع .

ثانيا. الإشكالية:

كغيرها من الدول، توفر الجزائر للمؤسسات المصدرة جملة من التسهيلات التجارية لتحفيزها ومساعدتها على التصدير، مما يطرح قضية فعالية هذه التسهيلات في تحقيق أهدافها، وذلك يعتمد على درجة توافرها وملاءمتها للتصدير من جهة، وعلى درجة استغلالها والاستفادة منها من طرف المؤسسات المتوجهة نحو التصدير، والتي من أبرزها مؤسسات التصدير في قطاع التمور، مثل مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT في ولاية بسكرة.

انطلاقا من التحليل السابق، يمكننا طرح إشكالية الموضوعي في صورة السؤال الرئيس التالي:

ماهو دور التسهيلات التجارية في ترقية الصادرات خارج المحروقات؟



المقدمة

ولإحاطة بجوانب الموضوع المختلفة ومعالجة الإشكالية المطروحة سابقا، تم الاستعانة بمجموعة من الأسئلة الفرعية، التي جاءت على النحو الآتي:

1. ماهي التسهيلات التجارية؟ وماهي أشكالها؟
2. ماهو نشاط التصدير؟ وماهي إجراءات واستراتيجيات ترفيته؟
3. كيف تساهم التسهيلات التجارية في ترقية التصدير والصادرات؟
4. ماهي التسهيلات الجمركية التي تستفيد منها مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT؟ وهل تساهم في تنمية صادراتها؟

ثالثا. فرضيات الدراسة:

للإجابة على الإشكالية الرئيسية والأسئلة الفرعية السابقة، يمكن اقتراح مجموعة من الفرضيات قصد اختبارها خلال الدراسة، وتتمثل هذه الفرضيات فيما يلي:

1. تغطي التسهيلات التجارية كل الجوانب المتعلقة بالتصدير، مثل التسهيلات الجمركية، المالية، المالية والفنية، والتي تساهم في ترقية المنتجات الموجهة للتصدير من حيث الجودة والتكلفة.
2. يتطلب نجاح عمليات التصدير وتنمية الصادرات، ضرورة الالتزام بإجراءات ومعايير دولية من جهة، وإعداد وتطبيق استراتيجية لدعم وتنمية الصادرات من طرف الدولة ومؤسساتها المختلفة من جهة أخرى.
3. تعتبر التسهيلات التجارية بمختلف أشكالها من الوسائل الضرورية لترقية التصدير التي يجب توفيرها من طرف الدول، واستغلالها من طرف مؤسسات التصدير.
4. ساهمت الاستفادة من التسهيلات التجارية بمختلف أنواعها، في تمكين ومساعدة مؤسسة تصدير وتكييف التمور AGRODAT (بسكرة) من تحسين صادراتها إلى الأسواق العالمية.

رابعا. أسباب اختيار الموضوع:

لا شك أن اختيار أي موضوع للبحث والدراسة، تكمن وراءه عدة عوامل الموضوعية والذاتية، وفيما يتعلق بموضوع بحثنا يعود اختياره للدوافع التالية:

- يدخل الموضوع في صلب التخصص مالية وتجارة دولية من جهة، والرغبة والميل الشخصي في تناول المواضيع المتعلقة بتجارة الخارجية بشكل عام والصادرات بشكل خاص، بالأهمية الكبيرة التي يكتسبها هذا الموضوع، بضرورة ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- اعتماد الجزائر على منتج وحيد للتصدير، وهو المحروقات (النفط والغاز الطبيعي)، جعلها عرضة للصدمات التي تحدث في الأسواق العالمية لهذا المنتج، مما يؤثر على علينا كأفراد ومواطنين في حياتها اليومية، ومنه كان ترقية التصدير خارج المحروقات دافع شخصي ومجتمعي.



المقدمة

- توجه الجزائر للاهتمام بالتصدير خارج المحروقات، سواء في الممارسة العملية أو البحث الأكاديمي، مما جعل البحث يدخل في الجانب الثاني من هذه الاهتمام.

خامسا. أهمية الدراسة:

يعتبر ترقية وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات من أهم انشغالات الجزائر المستمرة، والتي لم يتوقف الحديث والجهود عنها طيلة السنين السابقة، وهنا تقع التسهيلات التجارية في قلب تحقيق هذه الغاية، مما يجعل دراستها بالتحليل والتقييم من جهة، ودراسة مدى استفادة المؤسسات التصديرية منها من جهة أخرى، موضوعا في غاية الأهمية، وإذا كان قطاع إنتاج التمور هو من أهم القطاعات التي تحظى فيه الجزائر بمزايا تنافسية كبيرة في الأسواق الدولية، فلا يبقى إلا استغلالها وتطويرها، من خلال الاستعانة بالتسهيلات التجارية الملائمة للتصدير، وهنا تكمن أهمية دراسة العلاقة بين التسهيلات التجارية وترقية الصادرات في بعديها النظري والميداني، من خلال اختبارها على مستوى مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT في بسكرة.

سادسا. أهداف الدراسة:

من أجل النجاح في دراسة الموضوع والإجابة على الإشكالية التي انطلقنا منها، فإننا نضع مجموعة من الأهداف التي تساعد في توجيه عملية الدراسة في طريقها السليم، هذه الأهداف تتمثل في ما يلي:

- ✓ التحكم في الإطار النظري للدراسة، من خلال فهم التسهيلات التجارية بأبعادها الوطنية والدولية، مختلف أشكالها وتطوراتها، إضافة للتعلم في مجال الطرح النظري للتجارة الدولية والتصدير.
- ✓ التعرف على أهم التسهيلات المتعلقة بالتجارة الدولية التي توفرها الجزائر للمتعاملين في قطاع التصدير بشكل عام، مع تحليلها وتقييم فعاليتها في ترقية صادرات التمور بشكل خاص.
- ✓ دراسة وضعية التصدير في مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT، سواء على مستوى الأداء التصديري أو الاستفادة من التسهيلات التجارية التي توفرها الجزائر في إطار دعم التصدير.
- ✓ تقديم توصيات ومقترحات للمؤسسة محل الدراسة، تسمح لها باستغلال أفضل للتسهيلات التجارية المتاحة، بما يساهم في النهاية في تطوير صادراتها كما ونوعا.

سابعا. حدود الدراسة:

من أجل وضع إطار منهجي يضبط هذه الدراسة بمختلف أبعادها النظرية والتطبيقية، قمنا بوضع مجموعة من المحددات للعمل داخلها، وهي:

- ✓ **الحدود الموضوعاتية:** تتمثل في متغير الدراسة، التسهيلات التجارية كمتغير مستقل بأبعاد الفرعية (التسهيلات المادية، المالية، الجمركية والتكنولوجية)، والتصدير بأشكاله وإجراءاته واستراتيجياته.
- ✓ **الحدود الزمنية:** تم التركيز على الفترة (2011 - 2021)، باعتبار أن سنة 2011 هي سنة انطلاق المؤسسة في التصدير بشكل فعلي)، وسنة 2021، تسمح لنا بتقييم تداعيات كورونا على نشاط المؤسسة التصديري.

✓ **الحدود المكانية:** تم اختيار مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT في ولاية بسكرة، كدراسة حالة تطبيقية بسبب مناسبتها للموضوع، حيث أنها من أبرز المؤسسات التصديرية في قطاع التمور في بسكرة.

ثامنا. منهج الدراسة:

لقد تم اعتماد **المنهج الوصفي التحليلي** في الدراسة بسبب مناسبتها للموضوع، حيث يسمح جمع الحقائق والمعلومات عن التسهيلات التجارية وترقية الصادرات، سواء من الناحية النظرية أو التطبيقية ثم العمل على مقارنتها وتحليلها وتفسيرها للوصول الى فهم وتفسير التسهيلات التجارية وعلاقتها بالصادرات، كما تم استخدام **دراسة الحالة** في الجانب التطبيقي كفرع من المنهج الوصفي، من خلال محاولة إسقاط الموضوع على مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT بولاية بسكرة.

تاسعا. الدراسات السابقة:

رغم القلة النسبة للدراسات النظرية والتطبيقية في موضوع التسهيلات التجارية وعلاقته بترقية الصادرات، بالرغم من أهميتها في الحياة الاقتصادية للدول والمؤسسات، فقد استعنا بمجموعة من بعض الدراسات المتوفرة، والتي من أبرزها:

1. دراسة: (اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، 2005)، **تسهيل التجارة بالإشارة إلى دول عربية:**

هدفت هذه الدراسة الى اوضح مفهوم تسهيل التجارة، وإبراز أهميته والتحديات التي يواجهها، وإلى تقديم تجارب دول أخرى في مجال تسهيل التجارة، حتى تكون بمثابة دروس يستفاد منها، كما تهدف الى إيضاح المفاوضات الجارية حاليا في منظمة التجارة العالمية حول تسهيل التجارة، وقد توصلت هذه الدراسة إلى :

- للاهتمام بموضوع تسهيل التجارة أسباب عديدة أهمها: الزيادة الكبيرة في التجارة الدولية، والتطورات السريعة والمتلاحقة في تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات، زيادة وتيرة الاتفاقيات التجارية الإقليمية والثنائية.
- تتمثل التحديات في تواجه التجارة في الافراط في عدد الوثائق المطلوبة، والافتقار الى الشفافية والوضوح والافتقار الى استخدام أساليب تقييم المخاطر المصاحبة للتجارة، بالإضافة إلى تحدي الأمن.
- من المهم لتسهيل التجارة الاهتمام بالخدمات البنية الأساسية الأربع: خدمات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، خدمات النقل، الخدمات المالية، والخدمات المهنية.

كما أوصت الدراسة على تطبيق النقاط التالية:

- ✓ وضع إطار مؤسسي في الدولة لتسهيل التجارة (التصدير والاستيراد)، وتطبيقه بشكل جاد على جميع المنافذ الحدودية، وتدريب المسؤولين الرسميين على التعامل مع كافة المشاكل.
- ✓ العمل على تبني النظم التي تعتمد على تكنولوجيا المعلومات، وتسهيل تبادل المعلومات والبيانات والوثائق، من خلال التبادل الإلكتروني عن بعد المستندات التجارية.
- ✓ التأكيد على الشفافية، ونعني بما هنا نشر وإتاحة المعلومات التي تشمل القوانين والنظم والإجراءات، والقضايا المتعلقة بتسهيل التجارة، والمصرفيات المطلوبة، والخدمات التي يتم تقديمها للتجار وللتجارة العابرة.

2. دراسة: (خديم كريم ، حاكمي بوحفص، 2022): التسهيلات الجمركية في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2018-2000)، مجلة آفاق علمية، المجلد 14، العدد 01، سنة 2022، جامعة وهران 02 الجزائر.

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على التسهيلات الجمركية المتاحة لتشجيع الصادرات خارج المحروقات، والوقوف على واقع التصدير خارج المحروقات بالجزائر، وكان من أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة هي:

- إدارة الجمارك تتيح كل التسهيلات التحفيزية من أجل مرافقة المؤسسات الاقتصادية، وذلك بمختلف الأنظمة الجمركية الاقتصادية، التي تساعد على تقليص التكاليف وآجال الجمركة، ما يعطيها تنافسية أكثر بسبب ربح الوقت ونقص التكاليف.

- صادرات المحروقات لازالت تستحوذ على حصة الأسد في التعامل الخارجي، كون أن إجمالي الصادرات من مواد غذائية ومواد خام ومواد نصف مصنعة والتجهيزات الفلاحية والصناعية والسلع الاستهلاكية، لا تمثل سوى نسبة ضئيلة من حجم الصادرات.

3. دراسة: (بلخير فريد، 2017 - 2018): التنافسية رهان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لترقية الصادرات الجزائرية. أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة جيلالي اليابس - سيدي بلعباس:

هدفت هذه الدراسة الى ضرورة تحسين القدرة التنافسية على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، للتوغل داخل الأسواق الدولية وتنمية صادراتها، لأن اغلب المنتجات المصدرة من طرف هذا النوع من المؤسسات، تعتبر منتجات نصف مصنعة غير تنافسية في الأسواق الخارجية.

ومن أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة، أن التنافسية هي تطور حديث للميزة النسبية، ولا يمكن أن نعتبرها بديل لها بالرغم ما قدمته من إضافات، وشملت جميع المتغيرات من تفسير ظاهرت التبادل الدولي، لأنه الأساس الذي كان تبني عليه نظرية الميزة التنافسية، وإنما قدمت مجموعة من المتغيرات والإضافات بجانب هذا العامل، لأن التكلفة أيضا تلعب دورا مهما في صنع المزايا التنافسية.

وقد أوصت بضرورة الاستعداد لمرحلة المنافسة العالمية، عن طريق اكتساب المهارات والكفاءات الجديدة، والاستفادة من تجارب بعض الدول التي تساهم في دعم القدرة التنافسية لمؤسساتها، ونجاحها في تصريف منتجاتها خارج أسواقها المحلية، وفرض وجودها في مجال الأعمال على الصعيد العالمي.

4. دراسة: (وئام بغياني، جوان 2019): تحفيز التصدير للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، مجلة بحوث المجلد 13، العدد 01، جامعة يوسف بن خدة - الجزائر 1.

هدفت هذه المقالة إلى التعريف بالمجهودات التي تبذل لترقية الصادرات، وتطوير التجارة الخارجية لها وتشجيع التصدير عن طريق الدعم المالي والمحفزات الجبائية والتسهيلات الضريبية والجمركية، وقد أوصت الدراسة بتعزيز الأداء الاقتصادي وإثبات

فعاليتها، إذا أرادت الجزائر الخروج من هذه الهشاشة الاقتصادية، وذلك من خلال ترقية الإنتاج الوطني، عن طريق توفير كل الشروط لتحسين تنافسيته، وزيادة قدرة الأفراد العاملين بالمؤسسات الاقتصادية على الإنتاج، وخلق الرغبة لديهم من خلال الجهود والإجراءات التنظيمية، التي تهدف إلى ربط الأفراد بالمؤسسة العاملين بها.

كما توصلت إلى اقتراحات أهمها: لا بد من تعزيز الأداء الاقتصادي واثبات فعاليتها، إذا أردنا الخروج من هذه الهشاشة الاقتصادية، وذلك من خلال ترقية الإنتاج الوطني عن طريق توفير كل الشروط لتحسين تنافسيته، وزيادة قدرة الافراد العاملين بالمؤسسات الاقتصادية على الإنتاج، وخلق الرغبة لديهم من خلال الجهود والإجراءات التنظيمية، التي تهدف إلى ربط الأفراد بالمؤسسة العاملين بها، إضافة إلى منح معاملة تفضيلية للمؤسسات التصدير، وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

5. دراسة: (لعلمي فاطمة، زعفران منصورية 2018): التسهيلات التجارية في إطار اتفاقية أغادير ودورها في تشجيع التجارة بين الدول الأورومتوسطية (2006-2016)، مداخلة في الملتقى الدولي الثاني حول: الانطلاقة الاقتصادية في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (MENA): عامل نحو التنمية المستدامة، المركز الجامعي نور البشير البيض (الجزائر).

هدفت هذه المداخلة إلى إبراز أهمية اتفاقية أغادير، من خلال تحليل المزايا والتسهيلات التجارية التي تضمنها، كذلك بيان أهمية التسهيلات التجارية في زيادة المبادلات التجارية وتيسيرها بين الدول، تضمنت اتفاقية أغادير مزايا عديدة كقيلة بتسيير التجارة بين الدول الأعضاء فيها، ويكمن تلخيص أهم النتائج التي توصلت إليها في:

- الإعفاء التام للسلع الصناعية والمنتجات الزراعية والزراعية المصنعة من مختلف الرسوم الجمركية والرسوم ذات الأثر المماثل لتسهيل تبادلها بين الدول الأعضاء.

- التزام الدول الأعضاء بإزالة القيود غير الجمركية ومختلف التدابير المتخذة لتتحكم في الواردات، ممثلة في القيود الكمية والنقدية والإدارية والفنية المفروضة على الاستيراد.

- إلغاء كافة أشكال المعاملات التمييزية للضائع المحلية والأجنبية، من خلال معاملة السلع ذات المنشأ معاملة السلع الوطنية في الدول الأعضاء.

6. دراسة: (حليس عبد القادر، 2016 / 2017)، تطوير أداء القطاع الجمركي وأثره على تسهيل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تجارة دولية، جامعة فرحات عباس 1 (سطيف).

هدفت هذه الأطروحة إلى التعريف بالإصلاحات الجمركية التي باشرتها الإدارة الجمركية الجزائرية لتحسين العمل الجمركي، والتي من شأنها زيادة مستوى تسهيل التجاري، كذلك تحديد الأسباب الحقيقية التي تعيق تطور التجارة الخارجية الجزائرية، وتحول نفاذ المنتجات إلى الأسواق الدولية، وتتلخص نتائج هذا الأطروحة في:

✓ حدوث تغير في مفهوم العمل الجمركي، نتاج تغير بيئة الأعمال وزيادة انفتاح الاقتصاديات على بعضها البعض، إما في إطار التكامل الإقليمي أو في إطار متعدد الأطراف.

✓ تعتبر الأدوات والآليات الجمركية من بين أهم أدوات السياسة التجارية، ولذا تناولتها اتفاقية تسهيل التجارة التي أعدتها المنظمة العالمية للتجارة بالعناية وأعطتها الأولوية.

✓ يعتبر نظام العبور أحد الآليات لزيادة الحركة الاقتصادية، وترابط الدول ببعضها البعض، من خلال السماح بمرور السلع عبر الحدود بأقل إجراءات الرقابة الجمركية أو الجبائية.

7. دراسة: (خالدي خليفة، عبد اللاوي عقبة، منصور الحاح العربي، 2019)، اتفاقية تيسير التجارة لمنظمة التجارة

العالمية وانعكاساتها الاقتصادية على الدول النامية، الملتقى الدولي الثامن حول: الاتجاهات الحديثة للتجارة الدولية وتحديات التنمية المستدامة نحو رؤى مستقبلية واعدة للدول النامية، جامعة حمّة لخضر (الوادي).

هدف هذه المداخلة إلى الوقوف على إمكانية وجود مقارنة جديدة ومختلفة تحملها اتفاقية تيسير التجارة لمنظمة التجارة العالمية في طريقة تعاملها مع الدول النامية والأقل نمو الأعضاء في المنظمة، وتقييم الانعكاسات المحتملة المترتبة عن هذه الاتفاقية على اقتصاديات هذه الدول، ومن أهم نتائج هذه الدراسة:

✓ إن اتفاقية تيسير التجارة تحمل على ثنائها مزايا تفضيلية جديدة غير مسبوقه للدول النامية والاقبل نمو مما يعد خروجاً كبيراً عن الممارسة التقليدية للمنظمة في هذا الشأن.

✓ إن تدابير تيسير التجارة التي تضطلع بها الاتفاقية لها انعكاسات إيجابية على اقتصاديات هذه الدول التي تطبقها، من خلال تشجيع الصادرات وتنميتها، أو تخفيض تكاليف الواردات وزيادة مساهمتها في النمو الاقتصادي للدول التي تطبقها في علاقاتها التجارية.

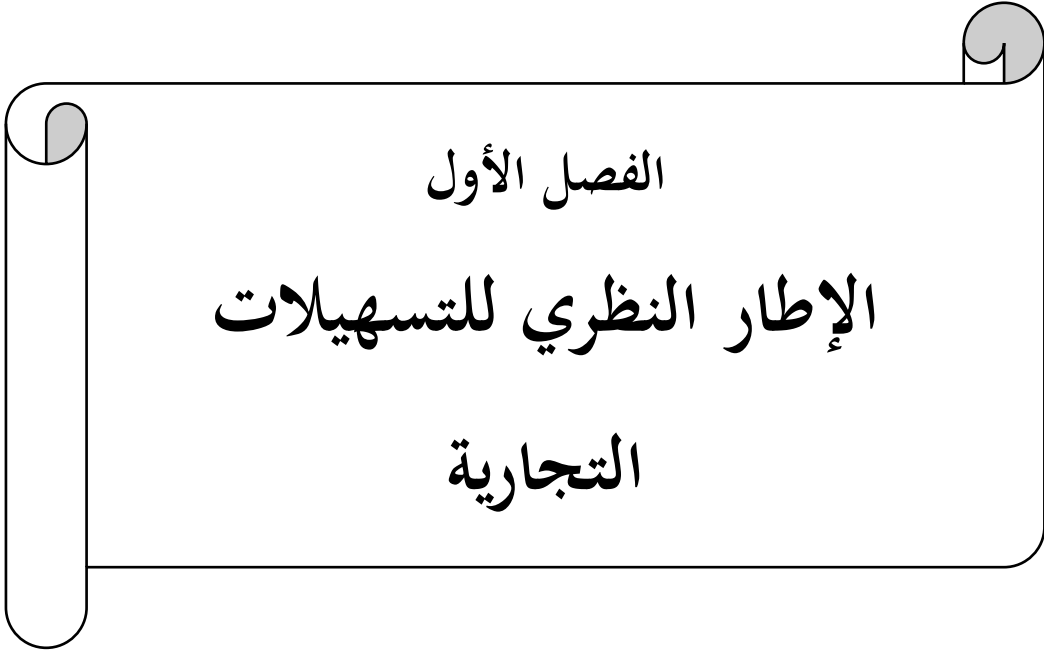
موضع الدراسة الحالية من الدراسات السابقة:

من خلال عرض وتحليل الدراسة السابقة التي وقعنا عليها، يتبين أنما في مجملها ركزت على أحد متغير الموضوع (التسهيلات التجارية أو ترقية الصادرات)، كما ركزت بشكل أساسي على التسهيلات الجمركية باعتبارها أهم أشكال التسهيلات التجارية المتعارف عليه، وأهملت باقي التسهيلات المالية واللوجستية والتكنولوجية المعلوماتية رغم أهميتها، كما كان أغلب الدراسة على المستوى الكلي في دراسة حالة الجزائر، وهنا جاء دراستنا للتمييز بتوسيع التسهيلات التجارية لتشمل كل أنواعها، وترابطها بموضوع هام وحيوي وهو ترقية الصادرات، الذي يعتبر من بين الانشغالات المحورية للجزائر، كما تميزت الدراسة بتطبيق الموضوع على المستوى الجزئي، عن طريق اختيار مؤسسة تكييف وتصدير التمور كحالة دراسة، واستخدام المقابلة الشخصية كأداة لجمع البيانات من مسؤولي المؤسسة عن الموضوع، بعد إعداد دليل للمقابلة يتضمن مجموعة من الأسئلة حول متغير الدراسة بأبعادهما الفرعية، ومن خلال تحليل الإجابات وعرضها، تم الإطلاع على واقع الاستفادة من التسهيلات التجارية في ترقية الصادرات في قطاع خارج المحروقات (التمور)

عاشرا. خطة الدراسة:

من أجل معالجة الموضوع في جوانبه النظرية والتطبيقية، قمنا بتقسيم هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول مقسمة إلى مباحث كما يلي:

- **الفصل الأول** نظري حول التسهيلات التجارية، ويتضمن التعريف بمهية التسهيل التجاري، المعالجة الدولية للتسهيلات التجارية، وتحليل أبرز تسهيلات التجارة الدولية على مستوى الجمارك، النقل والتخزين، التمويل وتكنولوجيا المعلومات.
- **الفصل الثاني** نظري حول التصدير وترقية الصادرات، يتضمن التعريف بمهية التصدير، تحليل عملية التصدير بأشكالها ومراحلها، وأخيرا استراتيجية التصدير وأهميتها لنجاح عمليات التصدير.
- **الفصل الثالث** تطبيقي من خلال دراسة حالة التسهيلات التجارية ودورها في ترقية الصادرات في مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT، وتضمن هذا الفصل تقديم المؤسسة، تحليل وتقييم جهود التصدير في المؤسسة، وأخيرا عرض وتحليل نتائج المقابلة واستخلاص النتائج.



الفصل الأول
الإطار النظري للتسهيلات
التجارية

تمهيد

لقد أحرزت منظمة التجارة العالمية تقدماً ملحوظاً ومهماً في تحرير التجارة الدولية في شقها المتعلق بالقيود الجمركية وهو ما تجسد من خلال خفض التعريفات الجمركية لمجموعة من السلع والقطاعات عبر جولات مختلفة من جهود التحرير ضمن النظام المتعدد الأطراف، ونظراً للزيادة الكبيرة في التجارة الدولية، والتطورات السريعة والمتلاحقة في تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات، وزيادة وتيرة الاتفاقيات التجارية الإقليمية والثنائية، والتغير في طبيعة السلع موضوع التجارة، والزيادة المطردة في تكاليف العمليات المرتبطة بالتجارة، شهد التبادل التجاري العادي إجراءات كثيرة معقدة وهو الأمر الذي يتطلب إلى الانتقال بعملية تحرير التجارة من منظور تخفيض القيود الكمية والنوعية والسعرية التي استنفدت آلياتها الاقتصادية إلى منظور أعمق يمس جوهر القيود غير الجمركية، وارتباطاً بذلك ولتحقيق الهدف المرتبط بتعزيز التجارة تم الاتجاه إلى اتخاذ استراتيجيات وأساليب وآليات لتسهيل التجارة. كما أن هذه الآليات تمس كل من القواعد التنظيمية، البنى التحتية، الإجراءات الجمركية، النقل، الأداء اللوجستي، وإدارة الحدود وغيرها من تسهيل التجارة الناعمة والصلبة. والدول النامية كمثلها من الدول من أجل تعزيز تجارتها الدولية وزيادة مستوى تنافسيتها قامت بمحاولة تعزيز تدابير تيسير التجارة للاستفادة من الفوائد والمكاسب الناجمة عنها.

بناءً على مسبق، سيتم تقسيم هذا الفصل المتعلق بالإطار النظري للتسهيلات التجارية إلى المباحث التالية:

- ❖ المبحث الأول: ماهية التسهيل التجاري؛
- ❖ المبحث الثاني: المعالجة الدولية للتسهيلات التجارية؛
- ❖ المبحث الثالث: تحليل أبرز تسهيلات التجارة الدولية.

المبحث الأول: ماهية التسهيل التجاري

يغطي تسهيل التجارة العديد من القضايا المهمة المتعلقة بحركة وتخليص البضائع، إدارة الجمارك، خدمات دعم التجارة، وكفاءة الاتصالات، عمليات النقل وما إلى ذلك، ويلعب دورًا مهمًا في التجارة الدولية، ويمكن أن يجلب العديد من الفوائد الاقتصادية من خلال استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، التي شهدت تطورات سريعة في العقود الأخيرة، حيث يساعد التبادل الإلكتروني للوثائق والبيانات التجارية على زيادة الأمن والشفافية والإيرادات لكل من الحكومات والقطاع الخاص، ويمكن أن يقلل من تكاليف المعاملات من خلال سهولة معالجة المعلومات والبيانات والوفورات الناتجة عن عدم وجود تأخيرات في سلسلة التوريد والنطاق الضيق للرشوة والفساد.

المطلب الأول: تعريف تسهيل التجارة الدولية وأسباب الاهتمام بها

يمكن تعريف تسهيل التجارة على أنه التبسيط المنظم للإجراءات والوثائق المستخدمة في التجارة الدولية، بحيث تشمل الإجراءات التجارية جميع الأنشطة والممارسات الرسمية المتعلقة بجمع وتقديم ومعالجة البيانات المطلوبة لحركة السلع الداخلة في التجارة الدولية.

الفرع الأول: مفهوم التسهيلات التجارية:

تسهيل التجارة هو موضوع يبحث كيفية تحسين الإجراءات والضوابط التي تحكم حركة البضائع عبر الحدود الوطنية، وذلك من أجل تقليل أعباء التكلفة المرتبطة بها وتعظيم الكفاءة مع الحفاظ على الأهداف التنظيمية المشروعة، وقد تكون تكاليف الأعمال نتيجة مباشرة لجمع المعلومات وتسليم التصاريح، أو نتيجة غير مباشرة للمراجعات على الحدود في شكل تأخير وفرض عقوبات وقتية مرتبطة بها ومنع الفرص التجارية وانخفاض القدرة التنافسية. (Grainger, A, 2011, p. 39)

لقد تم تعريف مفهوم تسهيل التجارة بطرق مختلفة، ولكن جميعها تشترك في موضوع مشترك يتمثل في القدرة على التكيف والمرونة، ويرجع ذلك إلى الطبيعة المتطورة باستمرار للتجارة والتحديات التي تظهر في مسارها، ومن أبرز تعريفات الإصطلاحية لتسهيل التجارة نذكر ما يلي:

في سياق التجارة الدولية، يشير تسهيل التجارة إلى تبسيط الإجراءات والوثائق المتعلقة بالأنشطة التجارية، وهو يشمل جميع الممارسات والأنشطة الرسمية المتعلقة بجمع، وتقديم ومعالجة البيانات اللازمة لحركة البضائع في التجارة الدولية، والهدف النهائي هو تبسيط العملية وجعلها أكثر كفاءة. (هدى عباس، 2009، صفحة 01)

كما يشمل تسهيل التجارة حسب مجلس التجارة في السويد، إلى تبسيط جميع الإجراءات والمهام الإدارية المتعلقة بالتجارة، ويشمل ذلك إدارة الجمارك، واستخدام الأنظمة الفنية، والالتزام بالمعايير، والتدفق السلس للمعلومات والبضائع بين البائع والمشتري. (اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، 2005، صفحة 04)

ويشمل تسهيل التجارة، كما حددته منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، أي تدابير تمكن من التدفق السلس للتجارة، يستخدم المصطلح للإشارة إلى مختلف الحواجز التجارية غير الجمركية. (اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، 2005، صفحة 04)

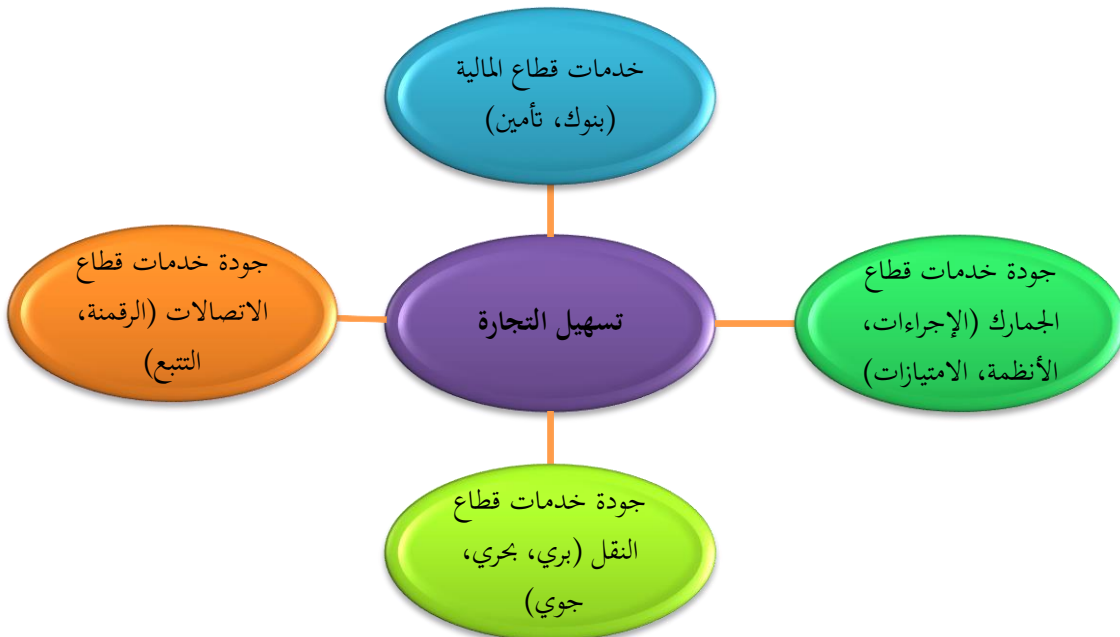
وفقاً لجونز ويلسون Johns Wilson، فإن تسهيل التجارة ينطوي على تبسيط وتنسيق الإجراءات التجارية، يتم تحقيق ذلك عن طريق خفض تكاليف النقل وتعزيز كفاءة وفعالية أنظمة الجمارك، بالإضافة إلى ذلك، فهي تنطوي على الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لتحسين خدمات الموانئ، فضلاً عن تمكين الوصول إلى الأسواق من خلال زيادة التمويل وزيادة الصادرات الآمنة. (Johns. Wilson, 2002, p. 03)

ووفقاً للجنة الاقتصادية لأوروبا، يشمل مفهوم تسهيل التجارة نهجاً شاملاً ومتناسكاً، يهدف هذا إلى تبسيط وتقليل النفقات المرتبطة بالمعاملات التجارية، حيث إنه ينطوي على تنفيذ ممارسات شفافة وفعالة بناءً على معايير مقبولة علمياً تقدم الحلول المثلى للشركات. (John S Wilson et autres, 2002, p. 14)

ووفقاً لمنظمة التجارة العالمية OMC، يشير تسهيل التجارة إلى تبسيط إجراءات التجارة الدولية وتوحيدها. (Commission Economique et Social pour L'Asia et la Bacifique, 2003, p. 01)

باستخدام التعريفات المقدمة سابقاً، يمكننا طرح التعريف الآتي لتسهيل التجارة: "هو تبسيط التعقيدات المحيطة بالمعاملات التجارية، يتضمن ذلك ضمان توفير قطاعات النقل والمالية والاتصالات والتجارة خدمات عالية الجودة تتماشى مع المعايير العالمية". الشكل التالي يلخص التعريف:

الشكل رقم (1-1): أبعاد تسهيل التجارة



المصدر: إعداد الطالبة انطلاقاً من تحليل التعاريف السابقة لتسهيل التجارة.

يتضح من الشكل السابق أن تسهيل التجارة متعدد الأبعاد، إذا تتداخل فيها عدة مجالات يساهم كل منها في تحقيق تسهيل التجارة الخارجية بكفاءة وفعالية، وهذا المجالات تؤثر وتتأثر ببعضها البعض في تحقيق الغرض منها، وهو مساعدة الفاعلين في مجال التجارة الدولية في القيم بنشاطهم التجاري (تصديرًا أو استيرادًا)، بشكل سريع وبأقل التكاليف، وتضمن المجالات التي تساهم في تسهيل التجارة: الجمارك (التسهيلات الجمركية)؛ البنوك والتأمينات (التسهيلات المالية)، وسائل النقل والتخزين (التسهيلات اللوجستية)، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (التسهيلات الإدارية).

الفرغ الثاني: أسباب الاهتمام بموضوع تسهيل التجارة

إن تسهيل التجارة يعود بالمكاسب على الدولة في شكل زيادة لتدفقات التجارة وما يرتبط بها من تقليص لتكلفة الواردات وزيادة حصيلة الصادرات وتعزيز تنافسيتها أمام منتجات الدول الأخرى حيث يعد موضوع تسهيل التجارة من العوامل التي تدفعنا إلى الاهتمام بموضوع تسهيل التجارة وهيا: (SWEPRO, 2002)

- ❖ الزيادة الكبيرة في حجم التجارة الدولية، التي فاقت معدلات نموها معدلات النمو في الناتج المحلي الإجمالي في العالم في السنوات الأخيرة.
- ❖ التطورات السريعة والمتلاحقة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، مما أدى إلى السرعة في الإنجاز، وانخفاض ملحوظ في التكاليف، وزيادة ملموسة في كفاءة النظم التجارية ونقل السلع موضع التجارة.
- ❖ زيادة وتيرة الاتفاقيات التجارية الإقليمية والثنائية، وتشمل هذه الاتفاقيات التزامات كثيرة ومعقدة تتعلق بالإجراءات الجمركية، ومن هنا أهمية تسهيل التجارة لتسهيل وتبسيط الإجراءات الجمركية على الحدود الدولية.
- ❖ التغيير الواضح في طبيعة السلع موضع التجارة، فهناك سلع كاملة، وسلع وسيطة، وسلع مجمعة، ولكل نوع من أنواع السلع هذه إجراءات يجب إتباعها.
- ❖ الزيادة المطردة في تكاليف العمليات المرتبطة بالتجارة الدولية (تكاليف النقل، التخزين، الشحن والتغليف، الإجراءات الإدارية والمستندية، التخليص الجمركي... إلخ).

المطلب الثاني: نشأة تسهيل التجارة الدولية

يحدث تسهيل التجارة على المستويات الوطنية والإقليمية والدولية على المستوى الوطني، حيث يركز على تنسيق وتبسيط الهياكل والإجراءات المتعلقة بالتجارة داخل بلد واحد، ونظرًا لأن البضائع عبر الحدود الدولية تنتقل من ولاية قضائية قانونية وإدارية إلى أخرى، فمن الضروري بالتالي توحيد المعايير دوليًا، وهنا يكمن الدور الهام للأمم المتحدة ومنظمة التجارة العالمية والهيئات الحكومية الدولية الأخرى ومنظمات التجارة الدولية لتطوير أدوات لتسهيل التجارة. (ماجدة حمودة، 11-12 جويلية 2007،

صفحة 03)

الفرع الأول: على مستوى الدول

تعود أولى المحاولات الجادة على مستوى الدول لمناقشة تسهيل التجارة إلى بريطانيا في أوائل الستينيات من القرن العشرين، حيث أجرت حكومتها دراسة حول تبسيط إجراءات التجارة الدولية، نتيجة للحركة التجارية في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، والانتشار الواسع لاستخدام الحاويات في نقل البضائع في العالم، وإدخال الطائرات ذات الشحنات الرئيسية في الشحن الجوي كانت أهم استنتاجاتها: (ماجدة حمودة، 11-12 جويلية 2007، صفحة 06)

- ✓ أهم مشاكل تسهيل التجارة هي تدفق وتبادل المعلومات والاتصالات، وهذا يرجع إلى أن العمليات التجارية الدولية صارت أكثر فأكثر تعقيدا، بسبب تزايد وتنوع واختلاف الإجراءات والوثائق واللوائح التي تتطلبها؛
- ✓ إن الحاجة الملحة لتبسيط ومواءمة المستندات التجارية الورقية والإجراءات اليدوية، والمستقبل البعيد لتسهيل التجارة تكمن في تبادل المعلومات من خلال شبكات الأنظمة المحوسبة المترابطة.

الفرع الثاني: على مستوى المنظمات

لكي تستفيد الدول من تحرير تجارتها، انضمت إلى الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات)، وبعد ذلك بدأت في تنفيذ برامج الإصلاح على المستويين الوطني والإقليمي في مجالات الممارسات والسياسات والتشريعات التجارية، والنقل والجمارك، الحدود ونقاط العبور، وهذا كله كان مدعوما من قبل العديد من المنظمات منها:

أ. الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات (الجات)

حيث تأسست منظمة الأمم المتحدة وبدأ التفكير الجاد في تبني مبدأ تحرير التجارة والتخلص التدريجي من السياسات الحمائية، ثم تم إنشاء الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات الجمركية (الجات) في عام 1947، والتي بدورها ساعدت الدول على تنفيذ برامج إصلاحية تسهيل التجارة، وخاصة بين الدول المتقدمة أسوة بالدول النامية التي تعرضت لخسائر في تجارتها.

ب. المنظمة العالمية للتجارة

ظهر موضوع تسهيل التجارة ضمن اهتمامات منظمة التجارة العالمية بعد وقت قصير من إنشائها، خلال الاجتماع الوزاري الأول للمنظمة الذي عقد في سنغافورة في عام 1996، وركز على المواد الخامسة والثامنة والعاشر من اتفاقية التعريفات الجمركية (الجات):

✓ تحسين المادة الخامسة:

انطلاقا من المادة 05، من اتفاقية (الجات) 1994، والخاصة بالعبور الحر للبضائع والسفن ووسائل النقل الأخرى عبر أراضي الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية، عبر أنسب نقاط وطرق النقل العابر، نذكر على وجه الخصوص: (الجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي اسيا، 2012، صفحة 23)

- المساواة في المعاملة بغض النظر عن علم السفن أو مكان المنشأ أو المغادرة أو الخروج أو الدخول أو الوجهة أو أي ظروف تتعلق بملكية البضائع أو السفن.
- حظر إخضاع حركة المرور العابر لأية عوائق أو قيود غير ضرورية، مما يسهل في ممارسة تجارة العبور، خاصة بالنسبة للدول الداخلية غير الساحلية.
- إعفاء حركة المرور العابر من الرسوم الجمركية أو رسوم العبور أو المصاريف الأخرى المفروضة على المرور العابر، باستثناء نفقات النقل أو المصاريف المتناسبة مع المصاريف الإدارية اللازمة لنظام النقل أو مع تكلفة الخدمات المقدمة لهذا النظام.
- مستوى المصاريف التي يتم فرضها معقول فيما يتعلق بظروف حركة المرور، مما يسمح للمتعاملين في التجارة الخارجية من تحقيق هامش ربح معقول من عملياتهم التجارية، كما يساعد ذلك المستهلكين من الحصول على سلع أجنبية بأسعار معقولة.
- منح معاملة المرور العابر لا تقل تفضيلاً عن أي دولة أخرى فيما يتعلق بالنفقات والأنظمة، من خلال مراجعة الإجراءات الإدارية وتصحيحها.

✓ تحسين المادة الثامنة:

- تتعلق المادة 08 من اتفاقية الجات بالرسوم والتكاليف ذات الصلة بالاستيراد والتصدير، وقد جاءت التعديلات على هذه المادة كما يلي: (وليد الزهي، 2006، الصفحات 5-6)
- استخدام إدارة المخاطر المتعلقة بعمليات مراقبة وفحص البضائع وتحصيل الرسوم والحقوق الجمركية من طرف الإدارات الجمركية، وإتباع آلية ما قبل الإصدار؛
 - اتباع نظام الرقابة اللاحقة وتطبيق آلية النافذة الواحدة، والرقابة اللاحقة أو المؤجلة تكون بعد قيام أعوان الجمارك برفع اليد عن البضائع، من خلال فحص التصاريح الجمركية والبضائع في مخازن أصحابها، أما النافذة الواحد فهي إمكانية إنجاز كل المتطلبات العملية التجارية من محطة واحدة أو كيان واحد فقط؛
 - المراجعة الدورية للرسوم والمتطلبات المتعلقة بالاستيراد والتصدير، من أجل تحسينها وتطويرها من جهة، وتكييفها مع المستجدات الاقتصادية والقانونية من جهة أخرى؛
 - توطيد التعاون والتنسيق بين الأجهزة داخل الدولة العضو وكذلك بين دول الجوار، وهذا عبر تبادل المعلومات والمستندات، مما يساعد على مكافحة مختلف الظواهر السلبية في التجارة الدولية (تهريب البضائع، التهريب الجبائي، غسيل الأموال... إلخ)؛
 - إتباع المعايير الدولية والاسترشاد بها وتقليل وقت التخليص الجمركي، مما يجعل التجارة الدولية أكثر كفاءة وفعالية، حيث أن توحيد المعايير يساهم في تقليص الوقت والتكاليف على الكل المتعاملين، بما فيهم الإدارات الجمركية.

✓ تحسين المادة العاشرة:

تتعلق المادة 10 لمنظمة الجات بنظم التجارة والإعلان عنها (الشفافية)، وقد جاءت التحسينات في هذه المادة كما

يلي:

- نشر القوانين والقرارات والأنظمة ذات الصلة المؤثرة على حركة التبادل التجاري بين كل الدول الأعضاء، مما يمكن الجميع من الاستفادة منها، ويقلص أي فرص للنزاعات التجارية بسبب غياب الإطلاع على القوانين المتعلقة بالتجارة الدولية أو بتفسيرها؛
- نشر إجراءات التقاضي وإنشاء نقاط الاتصال، مما يسمح بشفافية معالجة النزاعات التجارية الدولية بمختلف أساليبها، وهو ما يزيد من ثقة المتعاملين في النظام التجاري الدولي؛
- الإخطار بالقوانين المتعلقة بالمعاملات التجارية، سواء على مستوى منظمة التجارة العالمية ومنظمة الجمارك العالمية كقوانين دولية، أو أي قوانين إقليمية ومحلية.

هذا ما أسفرت مفاوضات تسهيل التجارة التي جرت خلال المؤتمر الوزاري التاسع الذي عقد في بالي خلال الفترة من 3 إلى 6 يناير 2013 عن اعتماد اتفاقية تسهيل التجارة.

ت. منظمة الجمارك العالمية

تأسس "مجلس التعاون الجمركي"، وهو منظمة حكومية دولية مقرها بروكسل، في عام 1952، ويعرف الآن باسم منظمة الجمارك العالمية، ويضم في عضويته 178 إدارة جمركية في جميع أنحاء العالم. (عمر سلمان، 2001، صفحة 75)

وتسعى المنظمة جاهدة لتعزيز فعالية إدارة الجمارك، من خلال إنشاء أدوات قانونية دولية يمكنها تنسيق أنظمة الجمارك وتسهيل الاتصال بين الدول الأعضاء، وبالتالي تجنب القيود التجارية غير الضرورية، ولتحقيق ذلك، تركز المنظمة على تحديث الأساليب والتكنولوجيا وتحسين الضوابط بطريقة متماسكة عالميًا.

ومن أبرز ما أنجزته المنظمة العالمية للجمارك نجد إبرام اتفاقية كيوتو بشأن تنسيق الإجراءات الجمركية، التي دخلت حيز التنفيذ في عام 1974، خلفتها اتفاقية كيوتو المعدلة في عام 1999، والتي تعد الأداة الرئيسية لتسهيل التجارة في منظمة الجمارك العالمية، وتشمل الأدوات القانونية الهامة النظام المنسق وإطار معايير أمن التجارة العالمية والتسهيلات، ويحتوي هذا الدليل على ثروة من الاتفاقيات والنهج والمعايير وبرامج بناء القدرات الهامة. (لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا، 2020)

د. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (أونكتاد)

تستعرض المطبوعة 17 مذكرة فنية فردية عن تسهيل التجارة، كل منها يشرح المفاهيم الأساسية وتطبيقها الأمثل، من حيث صلتها بمشروع النص الموحد لتسهيل مفاوضات منظمة التجارة العالمية، تقدم هذه الملاحظات، التي صاغها خبراء مرموقون في هذا المجال، نظرة فنية وعملية حول تسهيل التجارة، مع التركيز على التوصيات وأفضل الممارسات لخفض تكاليف المعلومات وتعزيز كفاءة التجارة، ومن خلال زيادة القدرة الإنتاجية، تعمل هذه الممارسات على تعزيز القدرة التنافسية في الأسواق الخارجية وتبسيط التبادلات التجارية. (سليمان المنذري، 2004، صفحة 01)

المطلب الثالث: أهمية ومبادئ تسهيل التجارة الدولية

يعد تبسيط الإجراءات التجارية وتسهيل حركة البضائع والسلع أمرًا بالغ الأهمية، لأنه يسمح للبلدان بتوسيع تجارتها وتعزيز تداول منتجاتها في الأسواق العالمية، وهذا بدوره يسهل تحرير التجارة. وعليه سنتطرق في هذا المطلب إلى أهمية ومبادئ تسهيل التجارة الدولية.

الفرع الأول: أهمية التسهيل التجاري

تكمن أهمية تسهيل التجارة في:

✓ تبسيط الإجراءات وتسهيل دخول وخروج البضائع والبضائع، وتمكين الدول من تحرير التجارة وتدفع المنتجات إلى الأسواق العالمية والعكس صحيح، تمثل التجارة الدولية 30٪ من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، والذي من المتوقع أن يصل إلى 50٪ بحلول عام 2020 بسبب التطور السريع لأنظمة المعلومات والاتصالات. (بشير الحموي ومحمود بيبلي وآخرون، 2008-2009، صفحة 148)

✓ تؤدي تكاليف النقل المنخفضة إلى زيادة قدرة الأعمال التجارية على زيادة الأجر، مما يؤثر بشكل إيجابي على مستوى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وهي المحركات الرئيسية للنمو والتوظيف في الاقتصاديات التي تمر بمرحلة انتقالية، كما ساهم الانخفاض في تكاليف النقل في انخفاض تكاليف الإنتاج بسبب انخفاض التكاليف اللوجستية الإجمالية. (بشير الحموي ومحمود بيبلي وآخرون، 2008-2009)

✓ التطور السريع والمستمر لتقنيات المعلومات والاتصالات، مما أدى إلى سرعة الإنجاز، تخفيضات كبيرة في التكاليف، وتحسينات كبيرة في كفاءة النظم التجارية ونقل البضائع المتداولة.

✓ زيادة وتيرة الاتفاقيات التجارية الإقليمية والثنائية التي تتضمن العديد من الالتزامات المعقدة المتعلقة بالإجراءات الجمركية، لذلك فإن تسهيل التجارة مهم لتسهيل وتبسيط الإجراءات الجمركية على الحدود الدولية.

✓ تتزايد باستمرار تكاليف التشغيل المرتبطة بالتجارة الدولية، سواء في مجال التخليص الجمركي أو في مجال النقل وغيرها من المجالات، لذلك يجب بذل الجهود لخفض هذه التكاليف، من خلال تسهيل التجارة. (اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، 2005)

الفرع الثاني: المبادئ الأساسية لتسهيل التجارة

تتمثل المبادئ الأساسية لتسهيل التجارة في أربعة مبادئ وهي: (قياس تيسير التجارة، 2020)

أ. الشفافية:

تعزز الانفتاح والمساءلة في العمل الحكومي والتنفيذي داخل الحكومة، يتطلب الكشف عن المعلومات بطريقة تسهل على الجمهور مشاهدتها واستخدامها، وقد تشمل هذه المعلومات القوانين واللوائح والقرارات الإدارية ذات الطبيعة العامة والميزانيات والقرارات المتعلقة بالمشتريات والاجتماعات، وإذا أمكن، يجب أيضاً نشر المعلومات القانونية ونشرها قبل تنفيذها، بحيث يمكن للأطراف المهتمة الانتباه إليها وإجراء التغييرات اللازمة وفقاً لذلك، بالإضافة إلى ذلك، ينبغي دعوة أصحاب المصلحة المعنيين والجمهور للمشاركة في العملية التشريعية لتقديم آرائهم ووجهات نظرهم قبل أن يدخل القانون المقترح حيز التنفيذ.

ب. التبسيط:

هو إزالة جميع العناصر غير الضرورية والازدواجية في الإجراءات والعمليات والإجراءات التجارية، والتي يجب أن تتم وفقاً للوضع الراهن.

ج. التناغم:

هو جعل الإجراءات والعمليات والوثائق الوطنية متماشية مع القواعد والمعايير والممارسات الدولية، فقد يكون هذا بسبب اعتماد وتنفيذ نفس المعايير مثل الدولة الشريكة، أو كجزء من عملية التوحيد الإقليمي، أو نتيجة لقرار اتخذه البلد الشريك المسؤول عن الأعمال التجارية.

د. توحيد المعايير:

هي عملية إنشاء شكل للممارسات والإجراءات والوثائق والمعلومات المتفق عليها من قبل جميع الأطراف، ثم استخدام المعايير لمواءمة الممارسات والنهج في نهاية المطاف.

المطلب الرابع: طرق قياس تسهيل التجارة الدولية

تتوفر مجموعة من مؤشرات تسهيل التجارة ومجموعات البيانات للعديد من البلدان، ولكن اختيار المؤشر المناسب يعتمد على الاستخدام المقصود، حيث يمكن للمرء أن يميز أداء المؤشر لقياس الأداء أو تحليل الوضع أو التقييم والقياس للأغراض.

ونظراً للأبعاد المتعددة لقضايا التجارة، يجب مراعاة مجموعة من التأثيرات المناسبة لقياس مستوى وجود تسهيل التجارة، ويمكن أن تظهر جوانب تسهيل التجارة كأثار، مثل تقليل التأخير عند المعابر الحدودية، وتحسين استهداف البضائع الخطرة، وزيادة إنتاجية الموظفين أو ملء المستندات على الإنترنت، ومؤشرات تسهيل التجارة هي مؤشرات تصف وتشرح الجوانب المختلفة لتسهيل التجارة.

وتميل المؤشرات الأكثر استخداماً إلى التركيز على الجوانب التالية: (قياس تيسير التجارة، 2020)

✓ الوقت اللازم لإتمام الإجراءات أو العمليات الرئيسية، مثل مدة الإفراج عن البضائع في المعابر الحدودية والموانئ والمطارات.

- ✓ التكاليف المتعلقة بعمليات التجارة، عادة في شكل نقل أو شحن البضائع، إضافة مصارف المناولة والتخزين، الرسوم الجمركية والإدارية.... إلخ.
- ✓ عدد المستندات المطلوبة والمتعلقة بالتصريح والتخليص الجمركي للبضائع، إضافة للمستندات التجارية الأخرى المتعلقة بالنقل، التأمين، البيع... إلخ
- ✓ توافر البنية التحتية للنقل والخدمات الداعمة، وخاصة النقل الداخلي بين مناطق الإنتاج والاستهلاك وموانئ التصدير والاستيراد
- ✓ درجة انتشار حكم القانون أو مستوى الفساد في الإدارات الحكومية، ومن أبرز مظاهر غيابه المحسوية والرشوة والاحتكار.

وبما أن هناك العديد من مؤشرات تسهيل التجارة، فإننا سنناقش مجموعة من المؤشرات على النحو التالي:

الفرع الأول: مؤشرات تسهيل التجارة الصادرة عن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية

يتضمن أحد عشر بعداً، وهي: (Roberto Maeso and others Yann Duval, 2015, p. 02)

- ✓ توافر المعلومات لكل المتعاملين التجاريين على قدم المساواة.
- ✓ مشاركة المجتمع التجاري.
- ✓ الأحكام المسبقة.
- ✓ إجراءات الاستئناف.
- ✓ الرسوم والنفقات.
- ✓ الشكليات / المستندات.
- ✓ الشكليات/الأتمتة.
- ✓ الشكليات/الإجراءات.
- ✓ التعاون الداخلي.
- ✓ التعاون الخارجي.
- ✓ الحكم والنزاهة.

الفرع الثاني: مؤشرات ممارسة أنشطة الأعمال عبر الحدود

صدر هذا المؤشر عن البنك الدولي، يشمل مؤشر ترتيب التجارة عبر الحدود: (Roberto Maeso and others Yann Duval, 2015, p. 02)

- ✓ مؤشرات الامتثال الحدودي: وقت وتكلفة التصدير / الاستيراد.
- ✓ مؤشرات الامتثال للوثائق: وقت وتكلفة التصدير / الاستيراد.
- ✓ مؤشر النقل الداخلي: وقت وتكلفة التصدير / الاستيراد.

✓ عدد الشركات التي تقوم بنشر سفن الحاويات من وإلى موانئ الدولة.

الفرع الثالث: مؤشرات تمكين التجارة العالمي الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي

ويتكون من: (Roberto Maeso and others Yann Duval, 2015, p. 02)

✓ كفاءة وشفافية إدارة الحدود.

✓ مؤشر الخدمات الجمركية.

يتم قياس البنية التحتية للنقل من خلال مؤشرات مختلفة، والتي تشمل مدى توفر كيلومترات مقاعد الخطوط الجوية، وجودة البنية التحتية للنقل الجوي والسكك الحديدية، ومؤشر ربط الشحن البحري، وجودة البنية التحتية للموانئ، ومؤشر جودة الطرق، وجودة الطرق.

كما يتم تقييم البنية التحتية لخدمات النقل بناءً على مؤشر الأداء اللوجستي الدولي، والذي يأخذ في الاعتبار سهولة وتكلفة الشحن والكفاءة اللوجستية، القدرة على التتبع والتعبق وتسليم الشحنات في الوقت المناسب، بالإضافة إلى ذلك، يتم أيضًا النظر في كفاءة الخدمة البريدية وطريقة تبديل النقل.

كما يتم قياس مدى توفر البنية التحتية واستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، من خلال عدة عوامل بما في ذلك الاشتراكات الخلوية المتنقلة واشتراكات الإنترنت ذات النطاق العريض الثابت ومستخدمي الإنترنت واشتراكات النطاق العريض المتنقل، يُنظر أيضًا في استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في المعاملات التجارية والخدمات الحكومية عبر الإنترنت، بالإضافة إلى ذلك، يتم تقييم كتالوج الخدمات الحكومية عبر الإنترنت واستخدام الإنترنت للمعاملات التجارية بين المستهلكين.

المبحث الثاني: المعالجة الدولية للتسهيلات التجارية

تعمل منظمة الجمارك العالمية على تعزيز التجارة الدولية من خلال تبسيط الإجراءات الجمركية، وتسهيل الرقابة، وتنظيم وتوحيد الأنظمة الجمركية من خلال الاتفاقيات الدولية المختلفة، وتشمل هذه الاتفاقيات اتفاقيات كيوتو وكيوتو المعدلة، وكذلك اتفاقية اسطنبول.

المطلب الأول: أبرز مؤتمرات تسهيل التجارة الدولية

منذ أكثر من 250 سنة شهدت التجارة العالمية على مدى العقود معدلات نمو، توافقت مع معدلات نمو الناتج الإجمالي العالمي، بالمقابل لعب نظام التجارة العالمية متعدد الأطراف، دوراً محورياً في تعزيز النمو، وفتح فرص تنمية جديدة بعد الحرب العالمية الثانية، تمثل هذا النظام في الاتفاقية العامة للتعريف والتجارة الغات. وعليه سنتناول أبرز مؤتمرات تسهيل التجارة الدولية في هذا المطلب.

أ. تسهيل التجارة في ظل المفاوضات متعددة الأطراف: (نهاد خليل دمشقية، 2010، صفحة 06)

ب. من الغات 1947 إلى الغات 1994

تم إبرام الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لعام 1947 (الجات) في جنيف في نهاية عام 1947، ودخلت حيز التنفيذ في 1 يناير 1948 في 23 دولة، معظمها دول نامية (12 دولة، بما في ذلك دولتان عربيتان: سوريا ولبنان)، وقد شكلت اتفاقية الجات لعام 1947 برنامجاً متطوراً وجذرياً فريداً لتشغيل المبادلات التجارية، حيث أرسى إطاراً وهيكلًا للتجارة الدولية خالية من القيود والحواجز.

وتتضمن الاتفاقية ثلاثة أنواع من الاتفاقيات: (نهاد خليل دمشقية، 2010، صفحة 09)

✓ اتفاقية الجات لعام 1947، وتعديلاتها لعام 1965 لمعالجة قضايا التجارة والتنمية، حيث تلزم الاتفاقية جميع الأطراف المتعاقدة فيما يُعرف باسم "الاتفاقية متعددة الأطراف" في الجات.

✓ اتفاقية متعددة الأطراف لا تلزم جميع الأطراف المتعاقدة في الجات، ولكنها تنطبق فقط على الدول التي تنضم إليها، وقد تم تحويل بعض هذه الاتفاقيات إلى "اتفاقيات متعددة الأطراف في جولة أوروغواي".

✓ تنظم اتفاقية الألياف المتعددة تجارة المنسوجات والملابس، مع استثناءات من القواعد العامة لاتفاقية الجات لعام 1947، حيث تنص الاتفاقية على حصص كمية لتصدير المنسوجات والملابس من الدول النامية إلى الدول المتقدمة، وينظم تنفيذها بواسطة اللجنة الخاصة للاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة.

ت. جولات المفاوضات خلال الفترة 1947 – 1994: (نهاد خليل دمشقية، 2010، صفحة 12)

من عام 1947 إلى عام 1994، أجرت الدول الأعضاء في الجات ثماني جولات من المفاوضات، وبلغت ذروتها في جولة أوروغواي في 15 أبريل من ذلك العام، أسفرت الجولة الأخيرة عن إنشاء منظمة التجارة العالمية، وخلال لجنة مفاوضات جولة أوروغواي، توصل ممثلو الحكومات الأعضاء إلى توافق في الآراء بشأن المادة 1، التي حددت نطاق المنظمة ومهامها وهيكلها التنظيمي والعلاقات مع المنظمات الأخرى وبروتوكولات العضوية، فيما يلي ملخص موجز لجولات مفاوضات الجات:

ث. جولة جنيف الافتتاحية عام 1947:

شاركت 23 دولة وتم التوصل إلى الإطار العام للاتفاق في النهاية، واقتصر النطاق على تبادل الامتيازات الجمركية التي دخلت حيز التنفيذ في كانون الثاني/يناير 1948، بما في ذلك 45000 امتياز جمركي بقيمة 10 مليارات دولار في تكاليف التجارة، أي ما يقرب من خمس إجمالي الإنتاج العالمي خلال هذه الفترة، كما اتفق الأعضاء على ضرورة قبول مجموعة من القواعد التجارية المدرجة في مشروع ميثاق منظمة التجارة العالمية، وهكذا أصبح البلد 23 عضوا مؤسساً للغة.

ج. جولة كينيدي 1964-1967:

رغم أن الجولات الثلاث التالية من المفاوضات، آنسي 1949، توركواي 1951، جنيف 1956، وديلون 1961، قد ركزت على التعريفات الجمركية وغيرها من التدابير الحدودية بين البلدان الصناعية، فإن جولة كينيدي تعتبر من أشهر الجولات في الجات، نظرًا للمشاركة الواسعة لـ 62 دولة، فقد تجاوزت مفاوضات تحرير التجارة الدولية وحدود الامتيازات الجمركية، وأسفرت الجولة أيضًا عن اتفاقية مكافحة الإغراق، التي تم تطويرها في جولة طوكيو، وتم تضمينها لاحقًا في صفقة أوروجواي Omnibus كصفقة رئيسية.

وقد فشلت هذه الجولة في الوصول إلى اتفاق بشأن الزراعة، وحاولت أولاً التفاوض على تدابير غير جمركية، بينما رفضت الولايات المتحدة اتفاقيات أخرى غير جمركية، كما فشلت اتفاقية مكافحة الإغراق ورفع التعريفات لأن قانون التوسع التجاري لعام 1962 لم يفعل ذلك.

ج. جولة طوكيو 1973-1979:

كانت هذه الجولة الأكبر من الجولات السابقة، حيث شكلت محاولة جادة لتوسيع وتحسين نظام الجات، فتجاوزت المعالجة الشاملة للجولات السابقة، من خلال مشاركة أكثر فاعلية من الدول النامية، مع توسع نطاق المفاوضات ليشمل 102 دولة، وأدت إلى تطورات في مجال تحرير التجارة الدولية، فقد هدفت إلى خفض التعريفات الجمركية بمقدار 300 مليار دولار أمريكي في غضون 7 سنوات، وقامت بإعداد المجموعة الأولى من الاتفاقيات غير التجارية، إضافة لمناقشة مبادئ التعريفات الجمركية، الإعانات والرسوم التعويضية، التدابير المضادة للمنافسة، المشتريات الحكومية، التقييمات الجمركية، تراخيص الاستيراد والتصنيفات، رسوم مكافحة الإغراق، معايير الصحة والسلامة، الطيران المدني، ومنتجات الألبان واللحوم... إلخ.

د. جولة أوروجواي 1986-1993:

هي الجولة الأخيرة والأكثر أهمية التي أدت إلى إنشاء منظمة التجارة العالمية، فبالمقارنة مع جولات التفاوض الأخرى، فإن جولة أوروجواي هي الأكثر شمولاً وطموحاً، حيث بلغ عدد الدول المشاركة في هذه الجولة 127 دولة، هدفت إلى التغلب على أوجه القصور في اتفاقية الجات 1947، ولأول مرة إدخال قطاعات مهمة في نطاق سلطة المنظمة الجديدة (منظمة التجارة العالمية)، بما في ذلك قطاع الزراعة وتجارة الخدمات، وأسفرت هذه الجولة عن النتائج التالية: (نهاد خليل دمشقية، 2010، صفحة

✓ تحسين قواعد الجات 1947، والاتفاقيات ذات الصلة المطبقة على التجارة في السلع، وتحديثها إلى ما يسمى باتفاقية الجات 1994؛

✓ تم إدخال تجارة الخدمات إلى النظام التجاري الدولي لأول مرة، من خلال الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS)؛

✓ وافقت الدول الأعضاء في الجات على أن تنشئ في ختام جولة أوروغواي للمفاوضات متعددة الأطراف منظمة التجارة العالمية كواحدة من المنظمات المتخصصة في إطار الأمم المتحدة، على أساس اتفاق مراكش لعام 1994.

وقد تم التوصل إلى هذه النتائج الإيجابية بعد ثماني جولات من المفاوضات الشاملة، التي استمرت أكثر من سبع سنوات بسبب الآراء خلال هذه الفترة، وانتهت بإعادة صياغة اتفاق الجات وتعديل العديد من أحكامه وتحديث نصه، ليتم تحويل اتفاقية الجات 1947 إلى منظمة دولية تسمى منظمة التجارة العالمية (WTO)، لتبدأ أنشطتها منذ 1 يناير 1995.

المطلب الثاني: أبرز الاتفاقيات الدولية لتسهيل التجارة

بفضل اتفاقيات الدولية لتسهيل التجارة، تصبح السياسات التجارية وممارسات الشركاء التجاريين أكثر شفافية، مما يزيد من المد في العلاقات التجارية، حيث انضمت الجمارك إلى عدد من الاتفاقيات الدولية بما في ذلك التسهيل الجمركي وكنتيجة حتمية باعتبارها عضوا في المنظمة العالمية للجمارك، من بين هذه الاتفاقيات نجد:

1. تصريح أروشا 1993:

بيان أروشا حول الأخلاقيات المهنية لمكتب الجمارك الصادر في 27 يوليو 1993، في ضوء حقيقة أن مسألة الأخلاقيات المهنية وسلوك مسؤولي الجمارك، هي أحد المحاور المهمة التي يقوم بها أعضاء الجمارك العالمية في المنظمة مثلهم مثل غيرهم، وقد اعتمدت الدول الأعضاء هذا البيان لتحسين صورة إدارة الجمارك وضمان أفضل تطبيق للمبادئ والتوصيات الواردة في إعلان أروشا، وهي مدونة أخلاقيات تم إنشاؤها في لجنة مستوى المديرية العامة، والتي توج عملها بنشر مدونة قواعد السلوك والأخلاقيات المهنية لموظفي الجمارك.

2. اتفاقية كيوتو 1973:

يمكن تلخيص محتواها في وضع إجراءات مبسطة لتسريع إجراءات التخليص الجمركي، مع توسيع فوائد إنشاء المستودعات ومناطق التخليص الجمركي، وتعزيز استخدام نظام الجمارك الآلي لفحص السلع والمساحات الضوئية لتسريع عملية المراقبة، بالإضافة إلى التسهيلات في مجال المنازعات، خاصة تلك المتعلقة بالموافقة على التسويات، واعتماد مبدأ التضامن والعقوبات الموضوعية (OMD) منذ عام 1993، وقد قامت منظمة الجمارك العالمية بعدة تعديلات لهذه الاتفاقية، قصد إعطاء إدارة الجمارك أساسا حديثا وموحدا، بحيث يكون النظام الجمركي أبسط، ويكون الإشراف الجمركي أكثر فاعلية، وتتماشى احتياجات الفحص مع التطور الكبير للتبادلات التجارية والتكنولوجيا الإدارية الحديثة. (هدى قوجيلي، 2007-2008، الصفحات 13-

وفي 1999، قامت منظمة الجمارك العالمية بمراجعة شاملة لاتفاقية كيوتو لـ 1973، حيث تهدف هذه المراجعة إلى توفير أساس حديث وموحد لإدارة الجمارك، وجعل النظام الجمركي أكثر بساطة وفعالية، وجعل الرقابة الجمركية أكثر فعالية، لذلك تفترض الاتفاقية المعدلة مسؤولية صياغة النظام الجمركي والنظام الأساسي والنظام التساهمي، والذي يتماشى مع القرن الحادي والعشرين، حيث تستند المراجعة إلى البيئة السائدة بموجب اتفاقية عام 1973، فيما يتعلق بالتجارة والنقل والتقنيات الإدارية الحديثة، من ناحية أخرى، لم تقدم اتفاقية كيوتو 1973 مساهمة كبيرة في تبسيط ومواءمة نظام الجمارك العالمي.

وبالنظر إلى إطار التجارة الدولية الحديث، فإن الهيكل الأساسي لاتفاقية كيوتو والمسؤولية المحدودة التي تفرضها على الأطراف لتنفيذ الأحكام القانونية تنحرف عن هدف تبسيط ومواءمة النظام الجمركي، لأنهما يؤديان إلى ضعف المساهمة، كما أن العديد من الأطراف المتعاقدة قد أبدت تحفظات على الأحكام القانونية للمرفق التي قبلتها، وبالتالي، تمت مراجعة اتفاقية كيوتو في يونيو 1999، واعتمدت منظمة الجمارك العالمية النص المعدل مع بروتوكول التعديل، الذي سمح بإدخال نظام حديث يلبي احتياجات ومتطلبات الجمارك أو الإدارات التجارية. (مراد زايد، 2005، صفحة 379)

3. اتفاقية كيوتو 1999

تتناول اتفاقية كيوتو 1999 بشكل أساسي التسهيلات الجمركية للمشغلين الاقتصاديين، وبالنظر إلى الهيكل الجديد، نجد أنها تتكون من ملحق عام واحد وعشرة ملاحق خاصة، بينما يحتوي الملحق العام على مجموعة من الإجراءات والممارسات في مجال جمارك البضائع المشتركة بين جميع الأنظمة الجمركية، حيث يتكون من عشرة فصول، يغطي كل منها: التخليص الجمركي والإجراءات الجمركية، دفع الضرائب والضمانات، والمعلومات والقرارات والأحكام التي تقدمها الجمارك للكيانات الاقتصادية والشكاوى المتعلقة بالمسائل الجمركية.

وبشكل عام، تغطي الاتفاقية المجالات التي تم إدارتها الجمارك والتجارة، حيث نجد أيضاً أحكاماً تتعلق بالإشراف الجمركي وتقنياته الجديدة، مثل إدارة المخاطر من خلال المراجعة والتعاون الإداري مع المصالح الخارجية، واستخدام تكنولوجيا المعلومات كمفاتيح لتبسيط مواءمة الأنظمة الجمركية، مع ضمان وجود الضوابط المناسبة. (مراد زايد، 2005، صفحة 380)

وتهدف اتفاقية كيوتو 1973، أو تعديلها لسنة 1999، بشأن تبسيط ومواءمة اللوائح الجمركية إلى تحقيق الأهداف التالية:

- ✓ إزالة التناقضات بين اللوائح الجمركية وممارسات الأطراف المتعاقدة التي قد تعيق التجارة الدولية الخاضعة للرقابة الجمركية.
- ✓ تمكين الجمارك من الاستجابة للتغيرات الكبرى في العقود والممارسات التجارية والأساليب التنظيمية والتكنولوجيا.
- ✓ تشجيع التعاون الدولي وتعزيز تنمية التجارة الخارجية بشكل فعال من خلال تبسيط ومواءمة الأنظمة والممارسات الجمركية.
- ✓ تواصل الجهود المبذولة لتحسين الكفاءة والفعالية، من خلال تنفيذ البرامج المصممة لتحديث الممارسات والإجراءات بانتظام.

- ✓ العمل جنبًا إلى جنب مع الهيئات الإدارية المجاورة، إدارات الجمارك، والمنظمات التجارية، من أجل تعزيز الكفاءة والوحدة
- ✓ تعزيز الشراكة بين المؤسسات والجمارك، من خلال إعطاء الأولوية لاستخدام تكنولوجيا المعلومات إلى أقصى حد.
- ✓ استخدام استراتيجيات إدارة المخاطر، مثل تحديد وتقييم المخاطر، اختيار وتطبيق الأساليب الملائمة للتحكم فيها، مما يسمح بالتخفيف من المخاطر المحتملة بكفاءة أكبر.
- ✓ الاستفادة من المعلومات المتاحة المتعلقة بالسلع قبل وصولها إلى نقاط التفتيش والإقليم الجمركي، وهذا قبل تنفيذ أي إجراءات جمركية، مع التحويل الإلكتروني للمستندات والأموال كلما أمكن.
- ✓ تسهيل الوصول للمعلومات المتعلقة بالشروط واللوائح والتشريعات والقواعد، مع إمكانية الوصول إلى كل مشغل اقتصادي.
- ✓ توقع التدخلات والعلاقات المتبادلة بين المؤسسات المختلفة، وتطبيق آليات غير معقدة وشفافة لتسوية النزاعات المتعلقة بالجمارك.

4. اتفاقية إسطنبول 1990:

سعت اتفاقية اسطنبول 1990، إلى تبسيط وتنسيق إجراءات القبول المؤقت لتعزيز الأهداف الاقتصادية، وكان هدفها الأساسي هو القضاء على الإدخال المؤقت من خلال عمليات مبسطة، ومع تنفيذ النماذج الموحدة لدفاتر الإدخال المؤقت، والتي تعمل كوثائق جمركية دولية، يكون من الأسهل تقديم المستندات الجمركية وتسريع إجراءات القبول المؤقت، هذا التطور سيفيد بشكل كبير جانب الضمان الدولي. (المرسوم الرئيسي 03-98 ، 14/01/1998 ، صفحة 03)

وتتميز اتفاقية اسطنبول للقبول المؤقت 1990، بأنها ذات أهداف متعددة الجوانب، حيث تشمل: (المرسوم الرئيسي 03-98 ، 14/01/1998 ، صفحة 03)

- ✓ جعل إجراءات الإدخال المؤقت والأحكام الدولية الخاصة بالقبول المؤقت أكثر سهولة ويسر.
 - ✓ اقترح اعتماد اتفاقية دولية شاملة توحد جميع ترتيبات الإدخال المؤقت الحالية.
 - ✓ قدم مساهمة قيمة في تقدم التجارة العالمية والتفاعلات التجارية الأخرى.
 - ✓ تُبذل الجهود لتبسيط الإجراءات الجمركية ومواءمتها من أجل مزيد من البساطة والكفاءة.
- ورغم تعلق الاتفاقية بجانب واحد (القبول المؤقت)، فإنها تتميز بتفصيل هذا النظام حسب نوع البضائع، وهو ما توضحه ملاحق الاتفاقية المبينة في الجدول أدناه:

الجدول رقم (1-1): يتضمن الملاحق التي جاءت بها اتفاقية اسطنبول المتعمقة بالإدخال المؤقت.

الملحق	المضمون
A1	المرور الجمركي.
A2	دفاتر الإدخال الجمركي.
B1	البضائع المعدة لمعرض أو للاستعمال في معارض أو أسواق موسمية أو اجتماعات أو مناسبات
B2	المعدات المهنية.
B3	الحاويات، الطلبات، مواد التعبئة، العينات والمواد الأخرى الواردة فيما يتعلق بعملية تجارية.
B4	البضائع الواردة بخصوص عملية التصنيع.
B5	البضائع المستوردة لأغراض تعميمية أو عملية أو ثقافية
B6	الأمثلة الشخصية للمسافرين والبضائع المستوردة لأغراض رياضية.
B7	مواد الدعاية السياحية
B8	البضائع المستوردة كحركة حدودية
B9	البضائع المستوردة لأغراض إنسانية
C	وسائل النقل
D	الحيوانات
F	البضائع المستوردة بإعفاء جزئي من رسوم وضرائب الاستيراد.

المصدر: من إعداد الطالبة اعتماداً على المرسوم الرئاسي 98-03.

6. برنامج (Mercator) 2014:

يعود أقدم مخطط Mercator إلى يونيو 2014، حيث قامت منظمة الجمارك العالمية بإعداد هذه الخزمة، بهدف ضمان التنفيذ الفعال لاتفاقية تسهيل التجارة الناتجة عن المؤتمر الوزاري التاسع لمنظمة التجارة العالمية، يتم ذلك من خلال مواءمة جميع معدات وأدوات منظمة الجمارك العالمية لخدمة الاتفاقية، نظرًا لأن معظم أحكام اتفاقية تسهيل التجارة مرتبطة بالجمارك. (Organisation mondiale des douanes, 2014, p. 09)

وقد أنشأت منظمة الجمارك العالمية فريقًا خاصًا لمتابعة تنفيذ اتفاقية تسهيل التجارة، وهو مفتوح للمشاركة من إدارات الجمارك الأعضاء ممثلي وزارات التجارة، منظمات إدارة الحدود الدولية ذات الصلة والقطاع الخاص والأوساط الأكاديمية، حيث تجتمع مجموعة العمل مرتين في العام، مع دعوة أكثر من 200 مندوب للمشاركة في كل جلسة، وتستعرض مجموعة العمل كل بند من بنود اتفاقية تسهيل التجارة، بناء على أدوات منظمة الجمارك العالمية الحالية وتطوير أدوات جديدة، وأفضل الممارسات من أعضاء منظمة الجمارك العالمية. (Programme Mercator de l'OMD (Initiative de l'OMD pour la mise en œuvre de l'AFE de l'OMC), 2002)

وفيما يتعلق بالأدوات الداعمة للبرنامج، فإنها تنعكس في الملاحظات المتعلقة بتنفيذ اتفاقية تسهيل التجارة، تنسيق وإدارة الحدود، المبادئ التوجيهية لعمل اللجان الوطنية لتسهيل التجارة، ودليل نظام النافذة الواحدة. (Le Programme Mercator de l'OMD, 2002)

المطلب الثالث: تحديات تسهيل التجارة ومزايا الانضمام إلى اتفاقياتها

صار تسهيل التجارة عاملاً مهماً في التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية لمختلف البلدان، ويرجع ذلك إلى أن جذب الاستثمار الأجنبي، إذ أصبح ذا أهمية متزايدة، حيث أحرزت البلدان تقدماً كبيراً في خفض التعريفات وإلغاء أنظمة الحصص على مدى العقود القليلة الماضية، وزادت التجارة وأصبحت أكثر عولم، وتمكنت الاقتصادات النامية من ذلك.

الفرع الأول: تحديات تسهيل التجارة

تواجه دول العالم اليوم العديد من القضايا والتحديات في مجال تسهيل التجارة، بما في ذلك القيود غير الجمركية المتعلقة بالإجراءات التنظيمية والإدارية، وكذلك الإجراءات الجمركية، والتي سيكون لها تأثير كبير على تدفقات البضائع والخدمات عبر الحدود، هذه التحديات هي كما يلي: (انتصار رزوقي وهيب، 2007)

- ✓ تحديات تتعلق بارتفاع التكاليف التي لا تتناسب مع الخدمات التي تقدمها موانئ معينة، والوقت الذي يستغرقه نقل البضائع، حيث يؤدي هذا البطء إلى انخفاض حجم التبادل التجاري، وعدد الأيام اللازمة للإفراج عن البضائع العابرة، يؤدي إلى انخفاض حجم التجارة؛ (اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، 2005، صفحة 71)
- ✓ قيود التحويلات النقدية بسبب عدم توافق التشريعات المالية، ضعف التنسيق، زيادة القيود على فتح الائتمان، وعدم القدرة على تقديم التسهيلات والضمانات، مما أدى إلى بطء وتيرة التبادل الدولي؛
- ✓ كثرة الوثائق والإجراءات الإدارية المطلوبة على مستوى الإدارات الجمركية في الموانئ ونقاط العبور الحدودية؛
- ✓ اشتراط بعض الدول ضرورة استبدال الشاحنات المستوردة بأخرى محلية عند نقاط العبور، بسبب عدم مطابقتها لمقاييس الطرق، الجسور والأنفاق المحلية؛
- ✓ فترات اختبار أطول في نقاط العبور الحدودية، بسبب نقص مختبرات الاختبار، مما أدى إلى تأخير الإجراءات على الحدود، وبالتالي فترات وصول أطول للبضائع، وبعض الحالات التي تتعرض فيها بعض المنتجات للتلف بسبب طريقة الاحتفاظ بها؛
- ✓ فرض رسوم غير مجدية وأسماء ضريبية متعددة، تؤدي إلى هياكل حماية جمركية متزايدة ومعقدة ضد محاولات التهرب الضريبي والضغط من أجل مزيد من الاستثناءات أو الإعفاءات؛
- ✓ ترفض بعض الدول منتجات من دول أخرى بدون سبب وجيه، كأن تتحجج بشهادات المنشأ أو عدم مطابقة المعايير التقنية والصحية والبيئية؛

✓ ضعف التنسيق والتعاون بين الجهات العاملة في مجال التجارة الخارجية، والافتقار إلى الشفافية والمعلومات في المعاملات التجارية.

الفرع الثاني: مساوئ ومزايا الانضمام إلى اتفاقيات تسهيل التجارة

تشير الوثائق التأسيسية لمنظمة التجارة العالمية إلى أن لكل دولة منطقة جمركية مستقلة ومنفصلة، وتتمتع بالاستقلال في مجال إدارة العلاقات التجارية الخارجية، ولديها إمكانية الانضمام إلى المنظمة بشروط متفق عليها مع المنظمة، وعليه فإن مساوئ ومزايا التسهيلات المرتبطة بالانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة واتفاقياتها كما يلي:

أ. مساوئ العضوية في اتفاقية التسهيلات التجارية

أنشأت الدول الرأسمالية منظمة التجارة العالمية لخدمة مصالحها أولاً وقبل كل شيء، حتى لا تتضرر مقارنة بالدول النامية، بما أن الدول المنضمة إلى منظمة التجارة العالمية والدول الساعية للانضمام مطالبة بفتح الوصول إلى المنتجات من الدول الأعضاء، فإن هذا يؤدي إلى الإغراق، خاصة وأن اتفاقية المنظمة تعترف بنسبة كبيرة من المنتجات الصناعية من الدول المتقدمة، في حين يتم تقليل المنتجات الزراعية التي تأتي فقط من البلدان الأقل نمواً، سيؤدي ذلك إلى إغراق الأسواق المحلية في البلدان النامية، وهو ما يتناقض بشدة مع أسواق البلدان المتقدمة، حيث يحاول أصحاب السوق تنفيذ سياسات الحماية بأشكال جديدة ومختلفة، لتضييق النطاق من صادرات البلدان النامية إلى أسواقها. (طويل آسيا، 2000-2001، صفحة 175)

إن البلدان المنضمة تكون مجبرة بقبول انتهاج منهجاً سياسياً وتجارياً اجتماعياً مخالفاً في الكثير من الحالات للمنهج العادي الذي يخدم مصالح الفئات البسيطة، وتكون مطالبة بتطبيق برامج إعادة الهيكلة كالخصوصية وفتح المجال أمام الاستثمارات الأجنبية، ولتكيفها مع تلك التي تتميز بها الدول الأعضاء، وهذا ما انعكس سلباً على اقتصاديات الدول النامية.

ب. مزايا الانضمام اتفاقية تسهيل التجارة

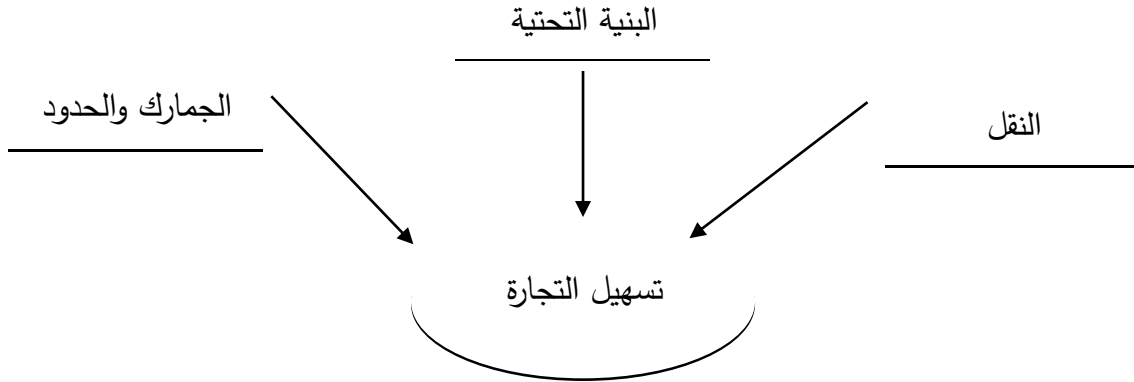
تتمتع الدول ذات العضوية في منظمة التجارة العالمية بالعديد من المزايا، منها: (طويل آسيا، 2000-2001، صفحة 176)

- ✓ أدى إنشاء منظمة التجارة العالمية إلى نظام تجاري أكثر قوة، من خلال تزويد أعضائها بفرصة رسم إستراتيجيتهم التنموية وسياساتهم التجارية ضمن بيئة مستقرة ويمكن التنبؤ بها، تسمح هذه العضوية للدول بالانخراط بثقة في العلاقات التجارية مع الآخرين، مع العلم أنه سيتم احترام مصالحهم ودعمها؛
- ✓ الانتماء إلى هذه المنظمة يوفر للأعضاء فرصاً لتعزيز فوائدهم الاقتصادية والتجارية، من خلال المشاركة بنشاط في المفاوضات التجارية متعددة الأطراف؛
- ✓ لقد جعلت اتفاقية منظمة التجارة العالمية السياسات والممارسات التجارية للبلدان الشريكة أكثر شفافية، مما أدى إلى تعزيز تدفق العلاقات التجارية؛
- ✓ أعضاء هذه المنظمة لديهم خيار طلب المساعدة من آلية تسوية المنازعات لدعم مصالحهم التجارية وحماية حقوقهم.

المبحث الثالث: تحليل أبرز تسهيلات التجارة الدولية

يمكن تصنيف المتدخلين في التجارة الدولية بما في ذلك في تجارة الخدمات، إلى فئات مختلفة أبرزها: الإدارات والهيئات الحكومية، الخدمات اللوجستية، الخدمات المالية، خدمات تكنولوجيا المعلومات، الخدمات المهنية، والخدمات الجمركية، وتعمل هذه المجموعات معًا لتمكين التجارة الناجحة.

الشكل (1-2): محاور التسهيل التجاري.



المصدر: عادل الغابري، تيسير التجارة في المنطقة العربية: الواقع والتحديات، قسم التكامل الإقليمي، شعبة التنمية الاقتصادية والعملة 2014، ص 04، نقلا عن الموقع:

http://css.escwa.org.lb/EDGD/6_7nov06/Ghassan%20boulbol%20session6.ppt

من الشكل يتضح أنهلا يمكن الاستهانة بأهمية قطاع الخدمات، ودوره في تسهيل التجارة الدولية، لأنه يشمل مختلف الخدمات التي يقدمها القطاع المصرفي، شركات التأمين، الاتصالات ووسائل النقل (عن طريق الجو والبحر والأرض) ... إلخ، ولا يقتصر الدور الحاسم لهذا القطاع على الاقتصاد والتجارة المحلية، بل يمتد أيضاً إلى الاقتصاد الدولي والتجارة العالمية للسلع والخدمات، مما يبرز أهميته في التجارة الدولية من جهة، والتسهيلات التي يوفرها لها. (فهد بن يوسف العيتاني، 2014، صفحة 05)

المطلب الأول: تحليل أبرز التسهيلات الجمركية

ظهر التركيز على تعزيز التجارة خلال فترة تحول كبير، وشمل ذلك تحولا نحو التحالفات الإقليمية والعالمية، فضلا عن تغيير ملحوظ في مجموعة متنوعة من السلع المتداولة.

1- تبسيط إجراءات الجمركية: (خدم كرم ، حاكمي بوحفص، 17/03/2022، الصفحات 724-725)

لتبسيط العمليات الجمركية وتلبية المتطلبات الاقتصادية، تم وضع طرق مختلفة، إحدى هذه الآليات هي الإجراءات الجمركية المحلية، حيث لا يُطلب من البضائع ووسائل النقل المرور فعلياً إلى مكتب الجمارك المرتبط المؤسسة أو المستفيد من الإجراء، وبدلاً من ذلك، يمكن أن تتم العمليات الجمركية داخل مرافق ومتاجر الجهة المعنية، هذا يقلل من مدة الإقامة للسلع والنقل، مع تسهيل وتسريع العمليات الجمركية لتلبية المتطلبات الاقتصادية؛

ومن أجل الاستفادة من هذه العملية، يجب التوصل إلى اتفاق بين العميل ومصصلحة الجمارك، ستحدد هذا الاتفاق بوضوح المسؤوليات العامة والمحددة لكل طرف، بالإضافة إلى التزام العميل بالوفاء بجميع الالتزامات.

2- التصريح بعد الاطلاع

في الحالات التي لا تتوفر فيها جميع المعلومات اللازمة للتصريح الجمركي، يُسمح للمعلن بفحص البضائع وجمع العينات قبل متابعة التصريح، يسمى "رخصة الفحص" وذلك بموجب المادة 84 من قانون الجمارك في القرار رقم 18 تاريخ 1999/03/02.

ويحدد قانون الجمارك العديد من التسهيلات لفحص البضائع، بما في ذلك الفحص الجزئي، وخيار فحص المواد في محل التاجر، والاكتفاء بفحص المستندات، هذه العمليات حاسمة لفحص البضائع؛

3- إجراءات الجمركة السريعة:

تم اعتماد إجراء التخليص السريع وفقاً للنشرة رقم 03 بتاريخ 7 يناير 1995 بشأن إجراءات التخليص السريع للبضائع المنقولة برا، بهدف تسهيل تبادل البضائع براً في المغرب العربي عن طريق الحد من يسكن وقت مكتب الجمارك الحدودي للبضائع، ساري المفعول عند الوصول إلى الجمارك؛

4- استعمال النظام الآلي في عملية الجمركة SIGAD

مع زيادة عدد الفاعلين الاقتصاديين وزيادة حجم المعاملات التجارية الأجنبية، خاصة بعد تحرير التجارة الخارجية، لم يعد من الممكن الاستمرار في المعالجة اليدوية للإقرارات الجمركية ومراقبة الأنشطة التجارية الدولية عن طريق البريد، كانت هذه أهم الأسباب التي دفعت الجمارك الجزائرية إلى اعتماد نظام المعلومات الجمركية والإدارة الآلية (SIGAD) منذ أكتوبر 1995، ليحل محل النظام الذي كان سائداً منذ عام 1986، من أجل تسريع العملية الجمركية؛

5- التسهيلات المعتمدة بواسطة المسار الأخضر: (الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، 2023)

المسار الأخضر CIRCUI T VERT هو برنامج يسمح للمشغلين الاقتصاديين بتسلم البضائع مباشرة بعد تقديم إقرار مفصل للجمارك، حيث يتم تعويض مراحل التحكم المسبق في الإعلان والتفتيش المادي للسلع بشكل أساسي عن طريق التحكم اللاحق للمحاسبة الفعلية لـ الشركات المستفيدة من المسار الأخضر، في هذا الصدد، تجدر الإشارة إلى أن المسار الأخضر هو إجراء تسهيلي تناولته اتفاقية كيوتو، والتي تشمل تبسيط ومواءمة أنظمة الجمارك، التي وقعتها منظمة الجمارك العالمية (OMD) في يونيو 1999، والجزائر في ديسمبر 2000.

المطلب الثاني: التسهيلات اللوجستية المادية

أدى تطوير قطاع النقل وإدخال التحسينات سواء عن طريق البر أو البحر أو الجو، إلى زيادة تدفق التجارة الداخلية والخارجية والموارد البشرية، وزيادة الكفاءة مع تحديث البنية وإدخال تكنولوجيا المعلومات في الخدمة، كل هذا يعزز التنمية والازدهار. ان الشحن البحري هو وسيلة النقل الأكثر استخدامًا في التجارة الدولية وعادة ما يكون أرخص، ومع ذلك، يجب أن تأخذ المرافق في الاعتبار أن الشحن البحري يمكن أن يستغرق وقتًا أطول من الشحن الجوي أو البري، يأتي الشحن البحري بأشكال عديدة، بما في ذلك ناقلات الحاويات والبضائع السائبة، وكذلك ناقلات المواد السائلة والبتروولية، ولكن أكثر أشكال الشحن شيوعًا هو شحن الحاويات. (هيئة تنمية الصادرات، 2014، صفحة 23)

الفرع الأول: التسهيلات اللوجستية للبضائع في موانئ

يشير إلى جميع الخدمات التي يمكن أن تقدمها البضائع من دخول الميناء إلى مغادرة الميناء، بالإضافة إلى الأنشطة والمتطلبات المساعدة التي توفرها البضاعة أثناء الميناء، ومن أهم الخدمات: (محمود حامد محمود عبد الرزاق، 2013، صفحة 233)

أ. تسهيلات شحن وتفريغ البضائع (المناولة المينائية):

تختلف طريقة أداء هذه الخدمة حسب نوع البضاعة، سواء كانت حمولة عامة أو سائبة جافة أو سائبة أو حاويات، لأن كل نوع من هذه الشحنات له معداته الخاصة للتعامل معها، وكلما زادت فعالية هذه الخدمة في الميناء، كلما قل الوقت الذي تبقى فيه السفينة في الميناء، يتطلب ذلك عددًا كافيًا من الرافعات والقوى العاملة لتشغيل هذه الآلات، والتي بدورها تحافظ على سلامة البضائع، خاصة تلك الهشة والقابلة للتلف، ومن السفينة وبالعكس.

ب. بتسهيلات تخزين البضائع:

يتم تخزين البضائع الصادرة حتى يتم تحميلها على متن سفينة، ويتم تخزين البضائع الواردة في المستودعات والمساحات داخل الميناء أو الموانئ التابعة حتى يتم تسليمها إلى المالك، يساهم ذلك في ارتفاع معدلات التحميل والتفريغ لجميع أنواع البضائع وكذلك سرعة دورانها.

الفرع الثاني: وظائف الموانئ البحرية:

ينعكس الدور الاقتصادي للموانئ البحرية في مجموعة الوظائف التي تؤديها: (رصاع حياة، 2018-2019، الصفحات

81-82)

أ. من ناحية حركة البضائع (النقل):

من أهم وظائف الميناء هو حركة البضائع من البحر إلى البر ومن البر إلى البحر (التحميل والتفريغ)، وكذلك تشغيل نقل البضائع من الأرصفة إلى المستودعات للنقل البري (الشاحنات وعربات السكك الحديدية).

ب. من ناحية التجارة الخارجية:

يتم نقل حوالي 90٪ من التجارة الخارجية عبر الميناء، مما يوفر الصادرات المباشرة للأسواق الخارجية، مما يؤثر بشكل إيجابي على تكاليف الشحن والوقت.

ت. من ناحية التصنيع:

يتم تركيز وجذب الصناعات إلى الميناء أو بالقرب منها، خاصة الصناعات التصديرية أو صناعات إعادة التصدير، التي تعتمد على مواد خام وأجزاء مستوردة، مثل صناعة تجميع السيارات.

ث. من ناحية التخزين:

بعد تفريغ الحمولة من السفينة ووضعها في الرصيف، تتم عملية تخزين البضائع في الميناء أو نقلها إلى الفناء الداخلي.

المطلب الثالث: نظام النافذة الواحدة

في العقود الأخيرة، تحول مفهوم النافذة الواحدة من نظام آلي إلى منصة لتسهيل التجارة مع أهداف قطرية وإقليمية متقدمة، مشاريع واسعة النطاق جارية في آسيا وأفريقيا والاتحاد الأوروبي لإنشاء بوابات التجارة الإلكترونية التي توفر المعلومات المتعلقة بالتجارة، وغالبًا ما ينشأ الفساد من عدم الكفاءة والتأخير في الإجراءات الجمركية، مما يدفع العملاء إلى اللجوء إلى الرشوة ورسوم التسهيلات، كحل يجب إصلاح أنظمة الجمارك، وظهرت طرق جديدة لتحديث الإجراءات وتبسيطها مع تقليل التكاليف والوقت، أحد هذه الطرق هو نظام النافذة الواحدة، والذي يتم تنفيذه حاليًا في: (ب. سيث، 2010، صفحة 06)

الفرع الأول: مفهوم النظام النافذة الواحدة

وفقًا لمنظمة الجمارك العالمية، فإن البوابة الموحدة تسهل تبادل المعلومات والوثائق بين أطراف التجارة والنقل، تعمل هذه الأداة على تبسيط عمليات الاستيراد والتصدير والعبور، من خلال ضمان الامتثال لجميع المتطلبات التنظيمية.

الفرع الثاني: الإجراءات المتبعة بشأن النافذة الواحدة:

لتبسيط عمليات الاستيراد والتصدير وتحقيق التوحيد، يوصى بإنشاء نظام قاعة أو نافذة تخلص واحدة، ويستلزم ذلك توحيد المتطلبات عبر جميع الكيانات المشاركة في هذه العمليات وتنفيذ الإجراءات اللازمة التالية: (محمد نسور، 2007، صفحة 24)

❖ الهدف هو تبسيط الإجراءات الحدودية، وضمان الإفراج الفوري عن البضائع، مع تنفيذ تدابير فعالة لتقليل وقت

المعالجة، يمكن الاستفادة من تجارب البلدان الأخرى في تحقيق هذا الهدف؛

❖ يمكن أن يؤدي استخدام التكنولوجيا الحديثة إلى منع التكرار في اكتشاف المخاطر المحتملة مع تعزيز السلامة العامة

للبنائات؛

❖ تعمل على تسريع إجراءات جمركة البضائع في أقل من 24 ساعة في المنافذ الجمركية والمعابر الحدودية؛

❖ تسمح بالتواصل والتعاون الفعال بين إدارات الجمارك، فيما يتعلق بأنظمة الحوسبة المستخدمة في المنافذ الجمركية.

الفرع الثالث: أساليب تنفيذ نظام النافذة الواحدة:

يجب أن يتم التنسيق بين الجمارك والوكالات الحكومية التي تتعامل مع التجارة الدولية، لتمكين التدفق السلس للبيانات التجارية والمعلومات المتعلقة بالمخاطر على المستويين المحلي والعالمية، يستلزم هذا التنسيق إنشاء نافذة واحدة، وهي مبادرة مهمة لإصلاح السياسات، ويتضمن المشروع تبسيط العمليات التجارية وتبسيط المستندات وتوحيد البيانات، ومع ذلك، يمكن أن يكون تنفيذ هذا المشروع عملية طويلة الأمد، حيث أنها تنطوي على مراحل متعددة هي: (لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا، 2020)

أ. **الجوانب الفردية في التنفيذ:** تتضمن عملية التنفيذ جوانب فردية مختلفة، مثل تخطيط السياسات، إعداد الإطار القانوني والمؤسسي، تحليل عمليات الأعمال، توثيق الأعمال المبسط، تنظيم تنسيق بيانات النافذة الواحدة، وإدارة المشروع بكفاءة، على أن يتم تنفيذ مشروع النافذة الواحدة تدريجياً على مدار عدة سنوات، ويعتمد نجاحه على تعاون قوي بين كيانات الأعمال والحكومة.

ب. **التخطيط للسياسات:** يعتبر مشروع النافذة الواحدة بمثابة أداة قيمة لتعزيز التجارة عبر الحدود، ومع ذلك، فإن تحقيق رؤيتها تؤدي ثمارها مهمة معقدة يجب على صانعي السياسات التعامل معها بعناية، وهناك العديد من التحديات التي يجب التغلب عليها، بما في ذلك العقبات التكنولوجية، تأمين الدعم السياسي، تطوير منصة مؤسسية ذات مصداقية للتعاون بين الوكالات، إنشاء عمليات تجارية قابلة للتطوير، وسيطلب التنفيذ الناجح أيضاً إدارة فعالة للبيانات وتبادل الأعمال، الامتثال للقوانين واللوائح ذات الصلة، ومعالجة الاعتبارات المالية، ويمكن أن تكون النماذج الهندسية والقبلية مفيدة في هذا الصدد.

ت. **الأدوات:** إن الإشراف أمر بالغ الأهمية لضمان نجاح هذه العملية، للمساعدة في ذلك، تقدم التوصية رقم 33 الصادرة عن لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا إرشادات قيمة، ويحدد الإعداد المطلوب للمشروع، فضلاً عن الجوانب المختلفة التي ينبغي أن تؤخذ في الاعتبار، مثل استنتاج منظمة الجمارك العالمية بشأن النافذة الواحدة وإدارة السياسات والمشروع، بالإضافة إلى ذلك، توضح التوصية رقم 4 والتوصية رقم 18 من نفس اللجنة، إطار التعاون الضروري بين التجار والحكومات للتغلب على المشكلات المحتملة الآتية: (لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا، 2020)

- يمكن أن تستغرق المعالجة اليدوية لإقرارات الشحن والسلع، التي تتم على الورق، وقتاً طويلاً، ومع ذلك، تفتقر إدارات الجمارك في بعض الأحيان إلى العدد الضروري من الموظفين المهرة للتعامل مع هذه العملية بكفاءة.
- غالباً ما تعاني التجارة والتنمية بسبب الممارسات الفاسدة التي تنشأ عن الاجتماعات وجهاً لوجه بين التجار والوسطاء ومسؤولي الجمارك، فضلاً عن المعالجة اليدوية للرسوم والضرائب، وهذا يعيق التقدم، مما يجعل من الصعب على إدارات الجمارك العمل بدون أتمتة أنظمة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، حيث لا تزال العديد من الإدارات تطلب المستندات الورقية، حتى بعد تنفيذ المستندات الإلكترونية، هذا التكرار يزيد النفقات ويقوض مزايا العمل اللاورقي.

• إن تعقيد أتممة العمليات الجمركية يتطلب خبرة في التحليل وإدارة المشروع، وبدون هذه المهارات، يصبح تحديد المتطلبات الفنية والمتطلبات الخاصة بالمستخدم عقبة، مما يجعل المشروع غير مجدٍ، ففي العديد من الدول، تكافح وكالات الجمارك مع عدم كفاية المعرفة للتعامل مع مشاريع التحول واسعة النطاق، وبالتالي، تُترك المشاريع المذكورة في طي النسيان، وتفشل الأنظمة في البدء في حدود الميزانية والجدول الزمني المعينين.

د. الجوانب القانونية والمؤسسية: إن التعاون القطري بشأن البيانات التجارية بين الأطراف المشاركة في النافذة الواحدة، يتطلب إطاراً قانونياً يهيئ ويحدد الأوضاع المناسبة لتقديم الإلكتروني للمستندات، والتوقيعات الإلكترونية، وإثبات المستخدم، وتبادل البيانات وأرشفتها. (محمد نسور، 2007، صفحة 08)

الفرع الرابع: فوائد تطبيق نظام النافذة الواحدة:

هناك العديد من الفوائد لنظام النافذة الواحدة، وبالنسبة لأولئك الذين يتعاملون مع إدارة الجمارك، فإن هذا يزيد من سرعة تسوية المعاملات وشفافيتها، من خلال الجمع بين الإدارات في نافذة واحدة، حيث تحقق الفوائد التالية:

أ. المنافسة بين الجهات الحكومية على إرضاء العميل: لن يؤدي تطوير عمل جهة حكومية واحدة، دون تطوير باقي الجهات الحكومية أخرى، إلى تطوير نشاط العميل، لذا يجب تطوير العمل بشكل مشترك بين جميع الجهات ذات العلاقة بالتجارة الخارجية (موانئ، بنوك، تأمين، جمارك... إلخ).

ب. تطبيق مبدأ التقييم الذاتي: إن التقييم الذاتي هو مبدأ مشاركة المجتمع التجاري في العمليات الجمركية، مما يسمح للمصدر أو المستورد بإعداد التصريح الجمركي بنفسه، والإقرار بالقيمة الجمركية، وتقديم المستندات التجارية حسب نظام الإفراج الجمركي والغرض التجاري.

ت. نشر البيئة غير الورقية: يمكن تحقيق الإدارة اللاورقية للعمليات الجمركية عبر استخدام أنظمة الربط الإلكترونية بين الأطراف، واستخدام أنظمة التبادل الإلكتروني للبيانات (EDI) بين السلطات الجمركية والعملاء، وبشكل أعم، أتممة كاملة لجميع الإجراءات الخاصة بجميع الجهات الحكومية ذات العلاقة داخل وخارج النافذة الواحدة.

ث. الشفافية: تسمح النافذة الواحدة بالكشف عن مدى فعالية القواعد والإجراءات التجارية بطرق متعددة لتبسيط تلك الإجراءات، وتطبيق نظم قياس الأداء الجمركي.

ج. تسهيل التجارة الدولية: تسمح نظام النافذة الواحدة بتحقيق وقت إفراج أقصر عن البضائع، تحسين القدرة التنافسية للقطاع الخاص، تقليل تكاليف المعاملات، وبالتالي زيادة حجم التجارة الدولية.

الخلاصة:

يعتبر تسهيل التجارة من أهم القضايا المتعلقة بحركة البضائع وتخليصها من الإدارات الجمركية، بالإضافة إلى خدمات دعم التجارة، وكفاءة الاتصالات، وعمليات النقل، وما إلى ذلك من الوثائق التجارية، مما يساهم في زيادة الأمن والشفافية والتضييق من نطاق الفساد.

واليوم، تحظى مسألة تسهيل التجارة في العالم باهتمام واسع من قبل العديد من المؤسسات والمنظمات الحكومية والإقليمية من أجل ضمان التدفق الحر للتجارة الدولية، تتمثل مهمة تسهيل التجارة في دعم الأنشطة التي تهدف إلى تحسين قدرات الدول المتقدمة والنامية في مجالات الأعمال والتجارة للوصول إلى أفضل أشكال وحالات التبادل الدولي، من خلال توفير وتطوير بيئة تجارية شفافة ومستقرة، وضمان حقوق جميع الأطراف.

وتعتمد الجهود في مجال تسهيل التجارة على تسهيل وتبسيط الإجراءات المتعلقة بعملية التصدير والاستيراد، وتحسين البنية التحتية واستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في مجالات النقل والجمارك، وتطوير المعرفة في الجوانب التشريعية والتنظيمية المطبقة، وتوفير ضمان لجميع الأطراف للاعتماد على بنية شبكة الكمبيوتر لتسهيل التداول الإلكتروني للوثائق المتعلقة بالمعاملات التجارية، وتقديم الدعم في مجالات الإدارة واتخاذ القرار ومراقبة المخاطر المتعلقة بجميع جوانب سلسلة التوريد الدولية.

وقد سعت منظمة التجارة العلمية منذ إنشائها إلى إزالة معظم العقبات التي تقف أمام المجتمع الدولي، بهدف توفير المعلومات اللازمة، وإزالة المعوقات الإدارية، وتسهيل التجارة الدولية، وفي هذا السياق، قاد طلب المؤتمر الوزاري الأول للمجلس السلمي لمنظمة التجارة العلمية في اجتماعات ديسمبر 1996، التي عقدت في سنغافورة، لبدء إجراء الدراسات التحليلية التي تهدف إلى تبسيط إجراءات التجارة الدولية، وتلتزم الدول الأعضاء بتنفيذها.

الفصل الثاني

التصدير ومكانة التسهيلات

التجارية في ترقية الصادرات

تمهيد

يعتبر التصدير وتنمية الصادرات من الخيارات الإستراتيجية لكل دول العالم، وخاصة الدول النامية منها، نظراً لما يساهم به في تطوير القطاعات الاقتصادية المختلفة ودعم النمو والتنمية الاقتصادية، من خلال زيادة الاحتياطيات الأجنبية وتحسين وضعية ميزان المدفوعات، ولذا نجد كل الدول تشجع مؤسساتها الاقتصادية على التوجه نحو اقتحام الأسواق الدولية عن طريق التصدير، مقدمة لها الكثير من الامتيازات والحوافز، حتى تنجح في هذه المهمة، والمؤسسات من جهتها تبني إستراتيجية طموحة من أجل البحث عن الفرص التصديرية واستغلالها.

وتعتبر تسهيلات التجارة الخارجية بمختلف أبعادها من أهم أدوات دعم التصدير وترقي الصادرات، خاصة وأنها تضم تشكيلة واسعة من الأدوات التي توفرها الدول لمؤسساتها في المجالات الجمركية، اللوجستية، المالية، وهذا عبر تشريعات قانونية وإجراءات إدارية وتنظيمية متعددة لتنشيط التصدير، ومع على المؤسسات إلا الاستفادة من كل تلك التسهيلات، بما يسمح لها اكتساب ميزة تنافسية في الأسواق الدولية، والتي تعتبر التسهيلات التجارية أبرز أدواتها.

من أجل فهم الإطار النظري للتصدير والصادرات وعلاقتها بالتسهيلات التجارية في هذه الفصل، ارتأينا تقسيمه إلى المباحث التالية:

- ❖ المبحث الأول: ماهية التصدير ؛
- ❖ المبحث الثاني: تحليل عملية التصدير؛
- ❖ المبحث الثالث: إستراتيجية ترقية الصادرات.

المبحث الأول: ماهية التصدير

يعتبر التصدير منذ زمن طويل من القضايا الأساسية التي أولتها الدول أهمية كبيرة، وذلك بالنظر إلى الدور الذي كان يلعبه في جلب الثروة، حيث برزت أهم أفكار التجاريين في هذا المجال، ثم تلتها مدارس متعددة أعطت له أهمية كبيرة على غرار المدرسة الكلاسيكية، التي هي الأخرى قدمت إسهامات للسعي وراء تطوير نشاط التصدير في العالم باتخاذ عدة سياسات واستراتيجيات تتناسب واقع وإمكانيات الدول، وهذا ما اهتمت به العديد من الدول النامية، من خلال تجاربها بالاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واستغلال ما لديها من مزايا نسبية محلية.

المطلب الأول: تعريف التصدير وأهميته

لا يمكن لأي دولة أن تعيش منعزلة عن العالم، مهما كانت مواردها والإمكانيات الموجودة لديها، فهي تحتاج أن تصدر جزء من المنتجات لديها إلى الدول الأخرى، وكذلك في المقابل استيراد المنتجات التي تحتاجها وغير موجودة لديها من السلع والخدمات، وأصبح التصدير جزء مهم لدى كل بلدان العالم للحصول على العملة الصعبة وزيادة الأرباح لديها.

الفرع الأول: تعريف التصدير

رغم أن التصدير والصادرات من المفاهيم البسيطة في الاقتصاد والتجارة، إلا أنه حظي باهتمام كبير من الباحثين والممارسين لإدارة الأنشطة الاقتصادية في الدول والمؤسسات، كما أنه يعتبر الجناح الوجه الآخر للتجارة الخارجية لأي دولة، فوجها الآخر الاستيراد، والنشيطان لا يمكن فصلهما عن بعضهما البعض، لما لهما من دور في تحقيق التوازن في الميزان التجاري، وبالتالي تحسين أو تدهور ميزان المدفوعات.

وقد تعددت تعريفات التصدير، لذا سيتم التطرق إلى ذكر البعض منها للوصول إلى مفهوم يشمل جميع جوانب التصدير.

التصدير هو: " عملية بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز لتسويقها، أو بتغيير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة جزء من احتياجاتها". (بورياج و بطوي، 2020، صفحة 27)

التصدير هو: " تلك العملية التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير مقيمين في البلد". (بغياي، 2018، صفحة 11)

ونطلق مصطلح التصدير على: " كل سلعة أو منتج وطني في الداخل ويتم إخراجه من البلاد عبر دوائر جمركية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى، بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة ونمو وانتشار فرص العمل والتعرف على ثقافات أخرى".

وكتعريف شامل يخدم دراستنا، يمكننا القول أن التصدير هو الشكل البسيط للدخول إلى الأسواق الخارجية، لأنه يضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة مع البدائل الأخرى، وقد يكون التصدير سلبيا وهو عندما تباع المؤسسة سلعة أو منتج إلى الخارج دون

تخطيط وخبرة، حيث تنظر إلى السوق الخارجي وسيلة للتخلص مما لديها من فائض إنتاجي، وبالتالي تمارس النشاط التسويقي الخارجي بالمناسبات فقط، وقد يكون التصدير نشاطا إيجابيا، والذي يعني أن المؤسسة تقرر المثابرة والالتزام بالبحث عن فرص تسويقية في الخارج، من خلال بوضع موارد مادية وبشرية في السوق الخارجي من شأنه تسهيل التبادل التجاري الخارجي.

الفرع الثاني: أهمية التصدير

تشير أهم الدراسات الاقتصادية إلى أن الصادرات وسياسة التصدير على وجه الخصوص، تلعب دورا رئيسيا في عملية النمو والتنمية الاقتصادية للدولة، من خلال تحفيز الطلب وتشجيع الادخار وتراكم رأس المال، وضبط العجز في ميزان المدفوعات، كما أن إستراتيجية قيادة الصادرات تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتقوم بتحفيز وزيادة الاستثمارات المحلية وتخلق فرص عمل جديدة وتحسن توزيع الدخل، بالإضافة إلى ترافق النمو الأعلى للصادرات نمو أعلى للدخل. (لطيفة و رمضان، 2020، صفحة 177)

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

أ. خلق مناصب عمل جديدة ومتجددة:

هذا راجع كون الصادرات توظف عدد كبير من العمال، وبالتالي تقلل من نسبة البطالة، وتشير الإحصائيات إلى أن كل مليار دولار من الصادرات يضيف نحو 270 ألف فرصة عمل جديدة (عبد الحميد، 2009، صفحة 29)، وقد استطاعت العديد من الدول من خلال نشاط التصدير إلى تحقيق نمو سريع في العمالة حتى وصلت إلى حد التشغيل الكامل، وأصبحت هذه الدول لا تواجه في الواقع مشاكل في البطالة، وتفرغت تماما لإعادة تأهيل قوة العمل بما لأنشطة أكثر إنتاجية وكفاءة.

ب. يجذب الاستثمار الأجنبي والمحلي:

كون الاستثمار يعتبر محرك أساسي لإنجاح أي عملية تصدير فكلاهما تربطه علاقة تبادلية، فلو تحدثنا عن الاستثمار، نجد منه المحلي ومنه الأجنبي، فهذا الأخير يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة، ناهيك عن ارتباطه بالأسواق العالمية، فالاستثمار إذا يعمل على زيادة الإنتاجية ويحسن من القدرة التنافسية ويربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية.

ت. تحقيق معدلات نمو مطردة:

إن الاهتمام بالصادرات ينبع من وجود تحد رئيسي يواجه الاقتصاد المحلي، وهو تحقيق معدلات نمو اقتصادية مطردة قادرة على خلق فرص عمل جديدة للحد من البطالة، وتوفير مصادر للعمالات الأجنبية وعلى الرغم من أن هناك أساليب عديدة لتنوع مصادر العملات الأجنبية، إلا أنه لا يوجد سوى مصدر واحد وهو التصدير، قادر على خلق فرص عمل بالكم والاستمرارية المطلوبة لتحقيق معدلات نمو متواصلة ومرتفعة. (بورياح و بطوي، 2020، صفحة 27)

كما أنا للصادرات عدة جوانب مهمة أخرى نجملها في النقاط التالية :

- ✓ تعمل على زيادة احتياطات الدول المصدرة من العملات الأجنبية الرئيسية، التي ستستخدمها في الحصول على السلع والخدمات التي لا يمكن للدولة إنتاجها محليا؛
- ✓ تؤدي عملية التصدير إلى ارتفاع المستوى التقني والمهاري داخل البلد أو المؤسسة المصدرة، من خلال فرص المعرفة والتعلم التي يتيحها التعامل مع الأسواق الخارجية والمتعاملين التجاريين الأجانب؛
- ✓ تعزيز الابتكار والارتفاع بالمستوى التكنولوجي لمواكبة متطلبات الأسواق العالمية؛ (فريبي، 2014، صفحة 83)
- ✓ تساعد على زيادة المبيعات للشركات المصدرة عن غيرها وتستطيع الشركات أو الدول المصدرة مواجهة الأزمات الاقتصادية وذلك لان الشركات المصدرة تحقق نمو أكبر في معدل الإيرادات عن طريق زيادة المبيعات من عملية التصدير.

المطلب الثاني: إدارة التصدير

لقد جاء مصطلح إدارة ضمن أدبيات التسيير والإدارة، بأنها عملية القيام بوظائف الإدارة المتكون من تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابة وتنسيق، مع العلم بأنه وردت عدة تعاريف حول وظائف الإدارة، أما إدارة التصدير فهو الآخر يتضمن مجموعة من المفاهيم أهمها:

إدارة التصدير هي عبارة عن: "التخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة والتنسيق لعملية بيع السلع أو الخدمات ونقلها من منطقة إنتاجها إلى منطقة أخرى خارج حدود الدول عن طريق الجمارك".

وقد وردت مصطلحات أخرى متداخلة مع مصطلح إدارة التصدير هي: "البيع الدولي، التسويق الدولي، إدارة تسويق الصادرات"، لذا يجب التمييز بين هذه المصطلحات، بحيث يوجد فيها ما يؤدي نفس المعنى أو وجهين لعملة واحدة، مثل التسويق الدولي وإدارة تسويق الصادرات، لكن يجب التفريق بين إدارة التسويق وإدارة تسويق الصادرات، لان هذا النوع الأخير يكون موجه للأسواق خارج حدود الدولة، ويكون أكثر تعقيدا بسبب المنافسة الشديدة المتنوعة في البلدان المختلفة واللغات المختلفة في جميع أنحاء العالم، كما يجب التمييز بين إدارة التصدير والبيع الدولي، فالأولى تتضمن مجموعة من الوظائف الإدارية المعقدة، من تخطيط عملية التصدير وتنظيمها ومراقبتها، والثانية تقتصر على إبرام عقود التصدير وإرسال وتسليم البضائع إلى الطرف الأجنبي. (Brookings, 2012, p. 6)

المطلب الثالث: تخطيط للتصدير

تبدأ شركات جديدة كل يوم في التصدير، والشركات القائمة تبحث عن فرص للتوسع، وفي الوقت نفسه فشلت العديد من الشركات الجديدة والقائمة، ويرجع ذلك في أغلب الأحيان إلى عدم القيام بالتخطيط، حيث إن الاحتمال الأكبر لنجاح الشركات التي لا تركز فقط على العمليات يوما بعد يوم، إنما على قدرة المالكين والمدبرين على التخطيط الفعال لمستقبل الأعمال،

والتخطيط هو نشاط إدارة معينة ويحتاج إلى أن يتم بعناية ويحتاج المديرون إلى معرفة كيفية التخطيط ومعرفة كيفية استخدام بعض الأدوات والإجراءات المحددة للتخطيط. (J.Veldman, 2010, p. 2)

إن الشركة التي تقرر بيع منتجاتها في الخارج تحتاج إلى خطة تصدير، وتعد الخطوة الأولى الحاسمة في التخطيط هو وضع توافق واسع بين موظفي الإدارة العليا في الشركة والأهداف والغايات والقدرات والقيود، لأن هذه الإدارة هي التي تكون مسؤولة عن التنفيذ الناتج، إضافة إلى ذلك يجب أن يكون الأفراد المشاركون في عملية التصدير موافقين على جميع جوانب خطة التصدير، ومن أهم أغراض خطة التصدير هي تجميع الحقائق والقيود والأهداف من جهة وإنشاء بيان العمل الذي يأخذ كل تلك العناصر في الاعتبار من وجهة ثانية، وتتضمن الخطة أهداف محددة من خلال وضع جداول زمنية للتنفيذ وتحديد المعالم التي تسمح بقياس درجة النجاح. (بوثلجة، 2018، صفحة 131)

إن الانطلاق إلى بلد أو إقليم غير معروف يقتضي السير وفق خريطة محددة مسبقاً، والتي تسمح باتخاذ ما هو أفضل طريق وهذا هو دور خطة التصدير، فهي خريطة لرحلة آمنة ومرجحة، وقد ورد في دراسة حول التنوع الاقتصادي في غرب كندا أنه تم وضع نظاماً ممتازاً لوضع خطة تصدير سمي " بمخطط التصدير التفاعلي، حيث تضمن خطوط عريضة يمكن أن تستعين بها الشركات في وضع خطة العمل أو مراجعتها، ولذ من خلال النقاط الآتية في الجدول التالي:

الجدول رقم (2-1): العناصر الأساسية لتشكيل خطة التصدير

العناصر الأساسية	المحتوى
مقدمة (أو ملخص تنفيذي)	أهداف العمل، المنتج/ الخدمة، السوق والزبائن، فريق الإدارة، متطلبات تمويل.
وصف الشركة	التاريخ والحالة، الخلفية والصناعة، أهداف الشركة استراتيجيات الشركة.
المنتجات/ الخدمات	المنتج/ الوصف خدمة ومقارنات، الميزات المبتكرة (أغطية براءات الاختراع) تطبيقات، تقنية تطوير المنتجات والخدمات.
السوق (المحلية أو الدولية)	ملخص السوق والصناعة لمحة عامة، تحليل السوق والتوقعات، اتجاهات الصناعة المنتج الأولي أو الخدمة الذي يتم عرضه.
المنافسة وعوامل الخطر	معرفة المنافسين: تواجههم، عددهم، قوتهم، المخاطر الداخلية والخارجية
برنامج التسويق	الأهداف، إستراتيجية التسويق، قنوات التوزيع والمبيعات، الزبائن، التوظيف
المرافق	المرافق الخاصة بالإدارة، المواقف الخاصة بالموظفين، المرافق الخاصة بالمنتجات.
رأس المال المطلوب واستخدام متحصلات	رأس المال المادي والبشري، حجمه أثناء تأسيس الشركة وأثناء القيام بالعمليات التصديرية
البيانات والتوقعات المالية	الافتراضات المستخدمة خطة 3 أو 5 سنوات
الملاحق	لمحة مفصلة عن الإدارة المراجع، أوصاف المنتج، صور، الأدب الزوار على المنتج، السوق.

المصدر: من إعداد الطالبة، بالاعتماد على: Guide to export : A Step- By –Step : A Team Canda Ine

Publication, Web Site At Export Source. Ge Ca ; P13

يتبين من الجدول أن خطة التصدير تتطلب مجموعة من الدراسات (السوق، المنافسة، التسويق، التمويل، المنتجات...)، مما يجعل التصدير الناجح يتطلب إعداد إستراتيجية متكاملة، وأي إهمال لأحد الجوانب السابقة، يعني فشل اختراق الأسواق الدولية عبر التصدير، والخطة التصديرية يجب أن تبنى على المدى الطويل، ولا تبنى على مجرد استغلال فرص تصديرية طارئة.

المطلب الرابع: نظريات التصدير

إن الفكر الاقتصادي كان عبر مر الأزمنة يحمل في طياته أفكار تعكس أهمية ودور التجارة الخارجية، ومدى مساهمتها في خلق النمو الاقتصادي، ودورها المحوري في توزيع الموارد الإنتاجية في جميع أرجاء العالم، كما يشمل الفكر الاقتصادي ذاته عددا من الأفكار التي رأت في نشاط التصدير أهمية بالغة وعنصرا أساسيا في عملية النمو الاقتصادي.

الفرع الأول: التصدير عند التجارين

لقد التجاريون على أن الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الأكبر من المعادن النفيسة للأمة، هي الهمة الرئيسة للتجارة الخارجية، وعملوا على تسخير كافة الأنشطة الاقتصادية الأخرى في خدمة التجارة الخارجية، وأكدوا على ضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية ورأوا أن التجارة الخارجية تعمل على جلب أكبر قدر ممكن من المعادن والمنافع للدولة، حيث تعمل على تقليل الأضرار والخسائر للدولة، وذلك من خلال تحقيق ميزان تجاري موجب بتقليل الواردات وتنمية وزيادة الصادرات.

وقد تمثلت السياسة التجارية للتجارين في انتعاش الصادرات وتقييد وتقليل الواردات من الخارج وتحقيق فائض مستمر في الصادرات لتعزيز القوة الشرائية، ولذلك وجدوا في التصدير أداة فعالة في توفير الثروة، وكذلك أكدوا على ضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية عن طريق طرق سياسة الواردات وتشجيع إقامة صناعات موجهة لتكثيف عمليات التصدير. (عبد الحميد ح.، 2013، صفحة 31)

وقد اعتبر التجاريون أن تحقيق وتكوين فائض مستمر في الصادرات هو التصدير الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية، التي تستطيع الدولة من خلالها الحصول على احتياجات من الخارج، وتتلخص سياسة تشجيع الصادرات لديهم من خلال ما يلي:

تشجيع الصادرات من السلع الصناعية بكافة الوسائل، مثل البحث واقتحام الأسواق الخارجية بالطرق الدبلوماسية والإغراء، أو القوة من خلال الاحتلال العسكري

- ❖ العمل بشكل مستمر على توسع وإيجاد واكتساب الأسواق الخارجية الجديدة، وخاصة في البلدان المكتشفة حديثا؛
- ❖ تشجيع عمليات التصدير ودعمها وإنشاء نطاق المناطق الحرة والموانئ التي من شأنها مساعدة الصادرات على التطور.

الفرع الثاني: التصدير في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي

أبدى الكلاسيك اهتماما بالغا في نشاط التجارة الخارجية لكن ليس بالأسلوب الذي كان عليه التجاريون، فأحد رواد الفكر الكلاسيكي "أدم سميث" من خلال الميزة المطلقة ونظرية التبادل الدولي، يعتبر أن التصدير عامل لتحقيق الرفاهية، حيث يرى أن تقسيم العمل وجعل الدولة تتخصص في إنتاج السلع التي تملك فيها ميزة مطلقة تم تبادل ما يفيض عن حاجتها بينها وبين دول أخرى، أي أن الدولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتوقع أن يزداد إنتاجها فيها بتكاليف أو بكفاءة أعلى أو الاثنان معا، وذلك لوفرة المواد الأولية والعمالة المدربة أو الرخيصة أو الآلات أو الظروف المناخية، والأساس الذي اعتمد عليه آدم سميث هو التبادل وتوسيع السوق وإيجاد أسواق خارجية للسلع، وبذلك يؤدي إلى توجيه النشاط الاقتصادي نحو إنتاج السلع بتكلفة أقل من تكلفة إنتاجها في الخارج وتصديرها إلى الخارج. (السيد، 2009، صفحة 30)

أما صاحب الميزة النسبية "ديفيد ريكاردو"، فيرى أنه إذا سادت حرية التجارة، فإن كل دولة تخصص في إنتاج السلع التي تنتج في الخارج ولكن بتكلفة منخفضة نسبيا أي تتميز بميزة نسبية، ويوضح إمكانية قيام التخصص في التجارة الدولية في حالة تختلف دولة في إنتاج كل من السلعتين، وتمتدع دولة أخرى بمميزات في إنتاج السلعتين، حيث تخصص كل دولة في إنتاج سلعة معينة واستيراد الأخرى من الدولة الثانية حتى لو كانت إحدى الدولتين أكبر ميزه أو أقل تكلفة بصفة مطلقة من الدول الأخرى في إنتاج السلعتين معا. (شادي و توفيق، 2019)

أما في قانون القيم الدولية بزعامة جون ستيورات ميل، حيث يعتبر أن في أي دولة تتوقف قيمة السلعة الأجنبية على قيمة المنتجات المحلية التي تمت مبادلتها في مقابلها، وتوصل إلى أن كل الأطراف تستفيد من التجارة، لكن الدول الفقيرة الأكثر استفادة لإنتاجها المواد الأولية، التي ستصبح محل طلب كثيف على المستوى الدولي.

الفرع الثالث: التصدير عند المدارس الحديثة

جاء عدد من الاقتصاديين يحملون آراء مخالفة للكلاسيكيين في دور الصادرات منهم:

أ. كارل ماركس "KARLMARX"

يري استحالة قيام الصادرات بدور إنمائي في الدول النامية في ظل وجود سيطرة الدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية، وما تمارسه هذه الدول من استغلال ونهب ثروات الدول الفقيرة والمنافسة الكبيرة لهذه الدول للسيطرة على الأسواق ومناطق النهوض في العالم.

ب. ميردل "MYRDAL"

يري أن التجارة تؤدي إلى ركود اقتصادي وتجارة الدول النامية مع الدول المتقدمة، تعود عوائدها لصالح الدول متقدمة، لكونها تمتلك صناعة قوية تكنولوجيا حديثة ومتطورة لا تتوفر عليها الدول النامية والتجارة في ظنه، من خلال تلك الظروف تؤدي إلى تعميق الفجوة بين المجموعتين، غير أن صادرات الدول النامية تعتمد في اغلب الأحيان على المواد الأولية.

ج. نيركس NURKS

يرى أن التجارة الخارجية تعمل على زيادة النمو الاقتصادي ووسيلة فعالة لتعزيز الموارد وتوزيعها بأكثر كفاءة، وأكد على ضرورة الاهتمام بذلك الجانب من طرف الدول النامية، وإزاء ذلك بين تشاؤمه بقيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية، وذلك نتيجة العراقيل في أسواق الدول المتقدمة هذا ما يجعل اللجوء إلى تنمية الصادرات أكثر ضرورة. (وصاف، صفحة 8)

المبحث الثاني: تحليل عملية التصدير

إن عمليات التصدير هو النمط أو الأسلوب الذي تلزمه المؤسسات وكذا السلطات في تحريك مجالات التنمية الاقتصادية، من خلال وضع خريطة هي بمثابة الخطوط العريضة للسياسة الإنمائية في الانتقال للاقتصاد الوطني من حالة الركود إلى حالة النمو من خلال عمليات التصدير المختلفة

المطلب الأول: أشكال التصدير

هنالك عدة أشكال لعمليات التصدير حيث تستطيع المؤسسة المنتجة تصريف منتجاتها بإحدى الأشكال وهم نوعين تصدير مباشر وتصدير غير مباشر ويتم تعريفهم كما يلي :

الفرع الأول: التصدير المباشر

أي أن المؤسسة مستقلة بذاتها في تسيير نشاطاتها التجارية، وهذا ما يجعلها تكتسب الخبرات في الأسواق الخارجية، وتكوين علاقات مع الزبائن المحليين والتعرف على العادات والتنظيمات التجارية الدولية، إن هذا النوع تشرف عليه موارد داخلية هامة قد تكون لوجستية إدارية مالية تجارية، وتقوم بتوفير الكمية المطلوبة من المنتج في البلد المستهدف، ونجد كذلك أن المؤسسة المصدرة تتحمل كل المخاطر المتعلقة بالتسويق في الخارج، وهنا عدة طرق يتم من خلالها التصدير في الخارج نذكر منها: (أيت بن عمر، 2015، صفحة 130)

- أ. عن طريق البيع المباشر: وذلك من خلال تحقيق عملية البيع، التسليم والفوترة في سوق أجنبية من البلد الأصليين تدخل وسيط فقط، من خلال شبكات التسويق الممكنة أو عن طريق المشاركة في المعارض والصالونات؛
- ب. عن طريق ممثل أجنبي: تقوم المؤسسة بتعيين ممثلاً لها بصفة دائمة، قد يكون أكثر من ممثل واحد هو شخص طبيعي مرتبط مع المؤسسة بعقد عمل؛
- ج. عن طريق وكيل: وفيه تعتمد المؤسسة على وكيل تجاري بالعمولة وهو مندوب مستقل ودائم للمصدر والمسمى المفوض، يعمل باسم وحساب وبأخطار المؤسسة التي تفوضه، قد يكون شخصاً طبيعياً أو معنوياً، مهمته الاستكشاف والبحث عن الزبائن والبيع، وكذلك إعلام المصدر عن حالة السوق وتطور الطلب المنافسة، المنتجات الجديدة.

الفرع الثاني: التصدير غير المباشر

وهو نوع من التصدير من خلال تقوم المؤسسة بمناولة مبيعاتها التصديرية، لذلك تلجأ لوسيط تجاري له الإمكانيات الكفاءات المعرفة والخبرة بالسوق.

يكون الوسيط همزة وصل بين المصدر والموزعين المحليين، يقوم بشراء المواد من المصدر لا عادة بيعها بالشروط التي يجدها هو، في هذا النوع تكون مخاطر المصدر محدودة والموارد المالية والبشرية المعيشة غير هامة كما يفقد السيطرة على السياسة التجارية ومراقبة شروط منتجاته. (جاسم، 2006، صفحة 190)

ويتمثل الوسطاء في التصدير غير المباشر في: شركات التجارة الدولية، شركات تسيير التصدير المستوردون وأصحاب الامتياز:

- أ. شركات التجارة الدولية: هي شركات الاستيراد والتصدير تقوم بالتسويق في الأسواق الأجنبية باسمها الخاص، وهي منظمات تجارية قوية تسيطر على بعض المناطق أو حتى على الدول كونها متخصصة حسب منطقة جغرافية معينة.
- ب. شركات تسيير التصدير: هي خدماتية بالدرجة الأولى تقوم بكامل الأعمال التي لها علاقة بخدمات التصدير لصالح مؤسسة التصدير، وتعمل باسم المصدر ونشاطها ذات مدة محددة، في حين نجد المستوردون أو ما يطلق عليه الموزعون، هم تجار مستقلين أجنبى يقومون بشراء منتجات المصدر لإعادة بيعها باسمهم لحسابهم، ويتحملون كل الأخطار في السوق التي هم مقيمون فيها.
- ت. أصحاب الامتياز: مهمتهم الرئيسية التوزيع في منطقة يحددها لهم المصدر، حيث يتعاهد صاحب الامتياز، في العقد الحصري للامتياز المتبادل بعدم توزيع المنتج المنافس في نفس السوق المنتجة.

المطلب الثاني: خطوات التصدير

تتبع الشركة في دخولها الأسواق الدولية عدة خطوات بغرض قيامها بالتصدير نلخصها في ما يلي: (شريف علي، 2012، صفحة 181)

1. اتخاذ قرارات التصدير:

إن قرار التصدير تسبقه عمليات أخرى أهمها التخطيط للتصدير، حيث أنه بعد ضبط الخطة جيدا وتحديد الأهداف المرجوة من العملية التصديرية، وتشكيل الجدول الزمني لتحقيق هذه الأهداف، من خلال وسائل متنوعة لذلك، وكذلك قيام الشركة بتوزيع المهام على القائمين بهذه العملية توزيعا محكما، وتوجيه الإدارة العليا بجميع الموارد، تقوم الشركة بالبدء في الحملات الترويجية والإعلامية في السوق المستهدف، من أجل التعريف بالمنتج، مع إمكانية إرسال عينات من السلع المقرر تصديرها عن طريق الوسطاء في الدولة المستهدفة، إضافة إلى ذلك جمع المعلومات القانونية اللازمة التي يمكن للدولة المستهدفة أن تفرضها على دخول هذه السلع إلى أسواقها، وبعد ذلك القيام بإصدار الرخص المطلوبة للتصدير من قبل الجهات المعنية، وهذه الرخص تكون شخصية تصدر باسم مقدم الطلب.

2. تحديد الإستراتيجية المراد إتباعها:

في أغلب الأحيان تتخذ الشركات إحدى الخيارين إما إتباع إستراتيجية التركيز أو إستراتيجية الانتشار، لان العوامل الظرفية المختلفة تؤدي إلى اتخاذ القرار بينهما، وتقوم الشركة ضمن إطارها التحليلي وتقييم التطابق بين موقف صادراتها والفرص المتاحة ويجب لهذا الإطار تصور شامل بين وضع الشركة في مجال التسويق والمفاضلة بين التركيز والانتشار. (gerald & Edwin, 2011, p. 291)

3. الاتفاق النهائي مع المستورد

يتم التفاوض بين الشركة المصدرة والمستورد في إطار الإمكانيات والأهداف المراد تحقيقها من الجانبين، وفي النهاية يقوم الطرفين بكتابة عقد يلتزم كل طرف به.

4. إعداد الوثائق والمستندات لإتمام عملية التصدير

تتكون الوثائق المتعلقة بالتصدير من الفاتورة المبدئية للبضاعة وفق الشروط المتفق عليها في العقد وكذلك كشف التعبئة، ويتم فيه تفضيل أرقام وصفات وكميات البضائع المعبأة، إضافة إلى ذلك الشهادة الصحية وعادة تمنحها الجهات الحكومية، وفي الأخير الحصول على إذن الشحن من الجهة التي تتحمل شحن البضاعة سواء (الشحن البري، البري أم الجوي).

5. إعداد الوثائق والمستندات النهائية

وهي الوثائق التي يتم إعدادها بعد إتمام عملية الشحن وهذه الوثائق هي بوليصة شحن والفاتورة التجارية الرسمية وكشف التعبئة وشهادة المنشأ وشهادة معاينة.

6. المتابعة والاتصال:

في هذه المرحلة تقوم الشركة المصدرة بربط الاتصال مع المستورد، وكذلك الجهة المتحملة لعملية الشحن بغرض التأكد من وصول البضاعة.

7. الخطابات الختامية:

بعد وصول البضاعة للمستورد يتم تبادل الوثائق بينه وبين الشركة المصدرة، وذلك بعد سلامة السلعة وفق شروط العقد، يقوم الطرفان بإتمام الإجراءات مع البنك بغرض الدفع والاستلام.

وهناك صيغة أخرى لخطوات التصدير، حيث يمر التصدير بعدة خطوات أو مراحل تقوم بها المؤسسة ونذكرها فيما يلي: (غول، 2009)

أ. **تسجيل الشركة:** يقصد بها انه لكل مؤسسة اقتصادية أو شركة ترغب في القيام بعملية التصدير أن تسجل نفسها لدى وزارة الاقتصاد والتجارة طبا لنص المراسيم التي تبين ذلك، وبعد الحصول على تسجيل الشركة تقدم المؤسسة طلبا للحصول على بطاقة التعامل التجاري الخارجي مرفقا بإثبات التسجيل لدى مصالح الضرائب، بالإضافة إلى شهادة التسجيل في الغرفة التجارية، ورخصة التصدير وهذه الأخيرة تستخدم في بعض المنتجات فقط التي تستوفي الشروط والمقاييس كالمواد الغذائية مثلا والمواد الكيماوية.

ب. **شهادة المنشأ:** هي شهادة تصدر عن الغرفة التجارية في بلد المصدر، تبين مكان صنع أو إنتاج البضاعة المراد تصديرها ونسبة المدخلات المحلية، لذا فهي تعتبر وثيقة ضرورية للتعرف على جنسية البضاعة بغية تقدير نسب الرسوم التي

ستستوفي عليها أو المعاملات التفضيلية، التي ستمنح لها ويستفاد منها في التحكم في منع تسرب السلع، وتتضمن شهادة المنشأ المعلومات التالية: اسم المصدر، عنوان المصدر، اسم المنتج، عنوان المنتج، اسم المستورد، عنوان المستورد، مركز التصدير، مركز الاستيراد، تاريخ الشحن، وسيلة النقل، كما تظهر شهادة المنشأ، نوع السلع المصدرة، وعدد الطرود وكمياتها والعلامات التجارية والوزن الصافي والقائم وقيمة السلع وتبين رقم وتاريخ الفاتورة التجارية ونسبة المدخلات المحلية من كلفة الإنتاج الكلية.

ب. **التأمين:** تلزم شهادة التأمين للبضائع أثناء عملية النقل، وهناك نوعان شائعان فيما يتعلق بمسؤولية المصدر عن البضائع وهي: (محمود، 2008)

• **التسليم على ظهر السفينة:** وتشير إلى أن المستورد يتحمل مسؤولية البضاعة بعد تحميلها على ظهر السفينة، وبالتالي يجب عليه أن يدفع تكلفة التأمين من لحظة شحن البضائع من ميناء الإقلاع، حيث لا يشمل سعر البضاعة تكلفة النقل والتأمين؛

• **سعر البضاعة مع التأمين والشحن:** وتشير إلى أن المصدر يدفع تكاليف التأمين والشحن حتى ميناء الوصول أي أن المصدر يتحمل مسؤولية البضاعة حتى تصل إلى ميناء المستورد لان الثمن يشمل التكلفة والتأمين وأجرة النقل.

ت. **بوليصة الشحن:** هي عقد النقل ما بين الناقل وصاحب البضائع، حيث تصدر من قبل الناقل، وتكون إما قابلة للتفاوض أو غير قابلة للتفاوض.

ث. **الفاتورة التجارية:** تختلف عن الفاتورة الأولية التي هي عبارة عن وثيقة يعدها المصدر ردا على طلب المستورد، حيث تحتوي الفاتورة التجارية التي يجب أن تكون مطبوعة على: وصف كامل للمنتجات، الأسعار، مواصفات الاستيراد، موعد التسليم، موعد وشروط الدفع، خط طريق الشحن، التعبئة، التأمين، نوع الشاحنة، قائمة التعبئة. ويجب إعدادها من قبل المنتج أو المصدر ويجب أن تعكس المحتوى الحقيقي لحاوية الشحن تماما، وتكون القائمة غير ضرورية عندما تكون جميع المعلومات التي تتضمنها قائمة التعبئة واردة بوضوح في الفاتورة التجارية.

المطلب الثالث: مؤشرات قياس التصدير

ستعرض في هذا العنصر إلى أهم المؤشرات المتعلقة بقياس بالصادرات، باعتبار أن القدرة التصديرية هي من أهم العوامل المحددة لقدرة الدولة على الاستيراد من جهة، باعتبارها تعكس بشكل قوي طبيعة البنية الاقتصادية للدولة من جهة أخرى ومن بين هذه المؤشرات ما يلي: (بكري كامل، 2003، صفحة 282)

1. نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي للدولة

وذلك باعتبار أنه كلما خصصت الدولة جزءا كبيرا من إنتاجها للتصدير، كان ذلك دليلا على اعتماد كبير للدولة على الخارج وعلى اندماجها في التقسيم الدولي للعمل الذي تسيطر عليه الرأسمالية العالمية، اندماجا كبيرا، غير أنه يجب الاحتياط ضد التفسيرات الميكانيكية الارتفاع نسبة الصادرات إلى الناتج، فقد ترتفع هذه النسبة أيضا في تلك الظروف التي تريد فيها الدولة

الحصول على النقد الأجنبي الضروري الاستيراد السلع الاستثمارية والتقنية، اللازمة إقامة قاعدة إنتاجية تمهد لاستقلالها على المدى البعيد، فالعبرة هنا هي بنمط استخدام حصيلة الصادرات، وثمة احتياطات أخرى فيما يتعلق بنوعية الصادرات، وبخاصة ما إذا كانت الصادرات سلعا أولية أم سلعا صناعية.

2. نسبة تغطية الصادرات للواردات

وذلك باعتبار أن العبرة ليست بارتفاع نسبة الصادرات وحدها أو ارتفاع نسبة الواردات وحدها، وإنما يجب أن يضاف إلى هذا، وذلك عامل آخر يتمثل في مدى التناسب بين الصادرات والواردات، أو مدى قدرة الصادرات على الوفاء بقيمة حاجات الدولة من الواردات، حتى ألا تضطر للاستدانة والوقوع في تبعية الديون الأجنبية، وربما يكون من المناسب في بعض الظروف إيجاد نسبة حصيلة الصادرات إلى الواردات الجارية، أي إلى جملة الواردات بعد استبعاد الواردات من السلعة الرأسمالية، وتتوقف قيمة هذا المؤشر على مدى وفرة المنتجات القابلة للتصدير، وكذلك على سياسة الدولة في استخدام عائدات التصدير. (إبراهيم ، 1989 ، الصفحات 43-44)

3. درجة التركيز السلي للصادرات:

ونقصد به مدى غلبة الوزن النسبي للسلعة أو مجموعة من السلع التصديرية إلى جملة صادرات، عندما ترتفع نسبة سلعة أو عدد قليل من السلع التصديرية إلى جملة صادرات الدولة ارتفاعا، يتخطى النسبة التي يمكن اعتبارها نسبة مأمونة تزداد احتمالات الحرج في وضع الدولة، وتزداد احتمالات ضعف مقدرتها على المساومة، ومن ثم تزداد احتمالات تبعيتها للخارج، أو من المهم عند النظر في درجة التركيز السلي للصادرات التمييز بين السلع الأولية والسلع الصناعية، فالخطر يكون كبيرا في حالة السلع الأولية، بينما قد لا يدعو ارتفاع السلع الصناعية في الصادرات للخطر، ويعتمد في تحليل هذا المؤشر على بعض المؤشرات الأخرى التي أعدها " الأونكتاد"، ومن بينها مؤشر تنوع الصادرات، والذي يقيس مدى انحراف هيكل صادرات الدولة عن هيكل الصادرات العالمية، وتتراوح قيمته بين الصفر والواحد الصحيح، ويقال أنه يساعد على التمييز بين البلدان ذات الهيكل الأكثر تنوعا للصادرات.

4. النسبة التي تخصص للتصدير من الناتج المحلي للسلع أو المجموعات السلعية الرئيسية:

أو بعبارة أخرى نسبة ما يخص من الإنتاج المحلي للاستخدام المحلي، سواء لأغراض الاستهلاك النهائي أو لأغراض التصنيع، ويعتبر هذا، المؤشر من المؤشرات ذات أهمية الكبرى في التعبير عن مدى تكامل الاقتصاد المحلي من زاوية التقارب بين نمط الإنتاج ونمط الاستهلاك، فالأصل هو ألا تنعزل الصادرات عن الطلب الداخلي وإنما تكون امتدادا طبيعيا له.

5. مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات:

الغرض من هذا المؤشر التعرف على مدى اعتماد البلد موضوع الدراسة على بلد أو على عدد قليل من البلدان أو كتلة من التكتلات العالمية في تصريف صادراته، وقد تمت صياغة هذا المؤشر عبر تركيبه من ثالث مؤشرات فرعية هي: (صفحة و لندة، 2019، صفحة 17)

- ✓ النصيب النسبي في جملة الصادرات للكتلة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتجات التصديرية للدول المعنية؛
- ✓ النصيب النسبي في جملة الصادرات للدولة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتجات التصديرية للدول المعنية؛
- ✓ النصيب النسبي في جملة الصادرات لأهم خمس دول في استيعاب صادرات الدولة المعنية، أي يقيس اقتنصار دولة ما على التصدير إلى عدد محدود من الدول والأسواق أو لا.

المبحث الثالث: إستراتيجية التصدير

مما لا شك فيه أن إستراتيجية التصدير تعتبر الركيزة الأساسية في حياة المؤسسة المصدرة ولهذا يجب على المؤسسات المصدرة إتباع أفضل الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير، ولهذا سنخوض في هذا المبحث في موضوع استراتيجيات التصدير من خلال تعريفه وأهميته ومكوناته.

المطلب الأول: تعريف إستراتيجية التصدير وأهميتها

يجب على المؤسسة المصدرة أن تكون لها نظرة واضحة ومفهومة حول منتجاتها وحول السوق المستهدفة وكذلك يجب أن يتم الاستفسار حول شروط التعاملات الدولية وان الإستراتيجية هي كيفية النفاذ إلى الأسواق الخارجية وتطوير سياساتها التصديرية.

الفرع الأول: إستراتيجية التصدير

من المتعارف عليه أن الإستراتيجية عبارة عن تنفيذ مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها، بما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية.

ولضمان هذه العملية كان لابد من تحفيز الاستثمار في الإنتاج من أجل التصدير، لاسيما من خلال الإعفاءات الجمركية والضريبية على السلع الوسيطة المستوردة (المدخلات)، والإعفاءات الضريبية المحلية المباشرة وغير المباشرة على الأنشطة التصديرية، وتأمين عمليات التصدير والمصدرين.

إن التنوع في هيكل الصادرات السلعية يؤدي إلى احتمال ارتفاع وزيادة عروض الصادرات، وهذا لأن الطلب العالمي على السلع سيكون متميزا نسبيا بمرونة سعرية ومرونة داخلية، الأمر الذي يجعل اقتصاد الدولة يتسم بنوع من الثبات أمام تذبذب الأسعار العالمية والتقلبات في الأسواق الدولية.

كذلك نجد أن إستراتيجية التصدير هي عبارة عن أسلوب علمي تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة، وأن اختيار إستراتيجية أو عدة استراتيجيات يرتبط كلياً بالهدف المراد تحقيقه، وغالبا ما يحدث الجمع بين الكثير من الاستراتيجيات. (نعيم، 1999، صفحة 170)

كما يعرف بأنه أسلوب علميا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية، وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة. (رزاي و شوارفية، 2020، صفحة 26)

وكتعريف شامل لإستراتيجية التصدير فهو الطريقة الأبسط للدخول إلى السوق الخارجي، حيث أن الشركة تقدم تعهدات فعالة للتوسع في التصديرات إلى الأسواق الخاصة.

المطلب الثاني: مكونات إستراتيجية التصدير

سنوضح في هذا المطلب بعض من مكونات إستراتيجية التصدير، حيث يمكن ترقية التصدير من خلال تبني وتطبيق إستراتيجية شاملة لتنمية الصادرات، التي تهتم وتتمركز حول:

1. الإطار المؤسسي:

يقصد به الإنشاء والاعتماد على مجموعة من المؤسسات التي تخدم عملية التصدير وتنهض به، سواء ما تعلق منها بترويج الصادرات أو المنتجات الموجهة للتصدير أو ما يتعلق بتمويل الصادرات أو ما يتعلق بتبادل المعلومات التجارية، وإنشاء المعارض والمحافل الدولية وغيرها.

2. جودة المنتج:

من خلال إقامة فحص السلع التي سوف يتم تصديرها، وذلك لضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية للحفاظ على سمعة المنتج، من خلال وضع مثلا لنظام الجودة، أو من خلال إقامة الندوات الداخلية ومعارض الترويج لجودة السلع وجودة التصميم.

3. السياسة تمويلية:

يلعب تمويل الصادرات دورا بارزا في تحفيز الصادرات، من خلال التسهيلات التي تمنح للمصدرين سواء في المراحل السابقة، أو اللاحقة لشحن البضائع، خفض تمويل الصادرات وإعفاء المصدرين من الرسوم البنكية المقترنة بعمليات التصدير ذات الأهمية الكبرى، وتشجيع الاقتراض بسعر فائدة منخفض أو بدون فوائد.

4. تأمين الصادرات:

من خلال إنشاء نظام الصادرات لتعويض الخسائر الناجمة عن المخاطر المتعلقة، أو المواجهة من طرف التصدير، لاسيما ما تعلق منها بنظام تأمين اعتمادات التصدير، وتقلبات سعر الصرف وضمانات التصدير.

5. إنشاء المناطق الحرة والمناطق الصناعية التصديرية:

الهدف منها هو جذب الاستثمارات الموجهة للتصدير، والعمل على توفير الخدمات الأساسية بأسعار مدعمة، وكذا تحديد مستويات الجور بما لا يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج.

6. تشجيع الاستيراد وتسهيله بهدف إعادة التصدير:

من خلال تسهيل التموين بالسلع الوسيطة التي تدخل في إنتاج سلع موجهة للتصدير، وتخفيض تكاليف بعض المدخلات والإعفاء أو تغليف الرسوم الجمركية مثلا، وما يعرف بالنظام إعادة التموين بالإعفاء والذي هو من الأنظمة الجمركية الاقتصادية.

7. إصلاح القطاع المصرفي:

الهدف منه السياسة بأدواتها المختلفة المحفزة للصادرات مع توفير التمويل اللازم لدعم القطاع الصناعي، ومن ثم زيادة الصادرات الصناعية مع ضمان توفير الخدمات البنكية المتكاملة التي تستجوبها عملية التصدير.

المطلب الثالث: التسهيلات التجارية في ترقية الصادرات

في إطار ترقية الصادرات، بادرت العديد من الحكومات إلى وضع أرضية قانونية وتنظيمية، من شأنها أن تسهل وتحقق الأهداف المسطرة من أجل تنويع وترقية الصادرات، وذلك من خلال رسم السياسات التجارية وتنظيم ومتابعة مختلف العمليات التجارية على المستوى المحلي وكذا الدولي، وتنشيط سبل الولوج إلى الأسواق الخارجية، والذي يعتبر من المهام الرئيسية لكل الهيئات المسؤولة عن التجارة الخارجية، حيث تقدم العديد من التسهيلات من أجل ترقية الصادرات وذلك من خلال: (بن سحنون ، 2022، صفحة 226)

- ❖ الاقتراح والإسهام في تنفيذ الإطار القانوني والتنظيمي للمبادلات التجارية، وتنظيم وتوزيع والقيام بالمتفاوضات حول الاتفاقيات التجارية الدولية، والسهر على تنفيذها ومتابعتها؛
- ❖ السهر على مطابقة الأجهزة والبرامج التي تسير التجارة الخارجية مع التشريع والتنظيم المعمول به، وتنشيط وتفعيل النشاطات التجارية الدولية الثنائية والمتعددة الأطراف مع المصالح المختصة؛
- ❖ معالجة مختلف النزاعات المتعلقة بالتجارة الخارجية في حدود الصلاحيات الممنوحة، وتطوير واقتراح إستراتيجية الصادرات بعيدا عن المحروقات؛
- ❖ تشجيع مشاركة المتعاملين الاقتصاديين في الأحداث الاقتصادية الوطنية أو الخارجية، وتسهيل وتنشيط بالتنسيق مع المؤسسات المعنية، المصالح المسؤولة عن الشؤون التجارية في البعثات الدبلوماسية في الخارج؛
- ❖ المساهمة في تأسيس وتنظيم المناطق الحرة، وضمان تطوير وتنفيذ الاتصالات والمعلومات الإحصائية عن التجارة الدولية؛
- ❖ الإسهام في تحديد أهداف تطوير الصادرات واستراتيجياتها، واقتراح كل تدبير ذي طبيعة مؤسساتية أو تشريعية أو تنظيمية لتسهيل توسع الصادرات.

الخلاصة :

احتلت قضية التصدير وتنمية الصادرات مكانا هاما في الفكر والممارسة المرتبطين بالتنمية الاقتصادية، خاصة بعد أن توصلت العديد من الدراسات التجريبية والتجارب الدولية إلى أن النمو السريع للصادرات يعجل بالنمو والتنمية الاقتصادية، مما جعل المنافسة تحدث بين الدول على غزو الأسواق الدولية والسيطرة عليها، ولا يكون ذلك إلا عبر تشجيع المؤسسات الاقتصادية على تبني إستراتيجية تصدير طموحة، وما على الحكومات إلا توفير التسهيلات المختلفة لمؤسساتها كي تنجح في اقتناص حصة متزايدة من الأسواق الخارجية.

ويبرز اهتمام الحكومات والمؤسسات بموضوع التصدير خاصة في الدول النامية، والتي منها الجزائر، بسبب حاجتها للعملة الأجنبية لتغطية الواردات المتزايدة، خاصة وأنها تعتمد على تصدير منتجات الإستخراجية بشكل أساسية، مما جعلها توفر جملة من التسهيلات التصديرية في شكل حوافز وامتيازات متنوعة، كي تمهد الطريق للمؤسسات الجزائرية للنجاح في خططها للتصدير، وهو ما نحاول التطرق إليه في الفصل التطبيقي الموالي، من خلال اختيار ودراسة الموضوع في مؤسسة تصديرية في قطاع هام وواعد في منطقة بسكرة، وهي مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT، بولاية بسكرة.

الفصل الثالث

دراسة تطبيقية للتسهيلات

التجارية ودورها في ترقية

الصادرات في مؤسسة

AGRODAT

تمهيد

بعد تناول الإطار النظري للتسهيلات الجمركية بأبعادها المختلفة، سواء الجمركية، المالية، اللوجيستية أو التكنولوجية، والتصدير بأبعاده المختلفة: الأشكال، التخطيط، والإستراتيجية، إضافة للعلاقة بينهما في بعدها النظري والواقعي، فإن ذلك لا يكفي إلا لم يتم إسقاط كل تلك المفاهيم والأبعاد والعلاقات على دراسة حالة عملية، وهو ما ارتأينا القيام به في هذه الفصل التطبيقي من خلال اختيار مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT، التي يقع مقرها في مدينة بسكرة، حيث تخصص في تصدير التمور، وهنا نحاول أن نتعرف على جهود هذه المؤسسة في التصدير ومدى استفادتها من التسهيلات الجمركية التي توفرها الجزائر للمؤسسات الراغبة في التصدير، والعوائق التي تعترضها لاقتحام الأسواق الخارجية والاستفادة من تلك التسهيلات التجارية.

من أجل تحقيق الأهداف السابقة، نقوم بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث هي كما يلي:

❖ المبحث الأول: تقديم مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT؛

❖ المبحث الثاني: تحليل وتقييم جهود مؤسسة AGRODAT في التصدير؛

❖ المبحث الثالث: عرض وتحليل نتائج المقابلة واستخلاص النتائج.

المبحث الأول: تقديم مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT

سنتناول في هذا المبحث الذي يعتبر مدخلا للدراسة الميدانية، نبذة تاريخية عن نشأة وتطور مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT، وتحليل هيكلها التنظيمي بعرض مختلف الوحدات الإدارية والتشغيلية ومهامها، إضافة دراسة أهم أنشطة المؤسسة، مع التركيز على ما يتعلق بالتصدير كتنظيم، إدارة أو ممارسة عملية.

المطلب الأول: نشأة وتطور مؤسسة AGRODAT

مؤسسة AGRODAT هي مؤسسة مصدرة للتمور، يقوم نشاطها بالأخص على معالجة وتكييف وتصدير التمور حسب رغبة المستهلكين، تقع في منطقة التجهيزات بسكرة، وهي شركة ذات مسؤولية محدودة وتصنف ضمن المؤسسات المتوسطة.

الفرع الأول: نشأة مؤسسة AGRODAT

تأسست مؤسسة AGRODAT عام 2006، لكنها تعرضت للإفلاس بسبب الخسائر والمشاكل التي تعرضت لها، لذا تم بيعها ليشترتها المدير الجديد الحالي السيد قدور عبد العزيز سنة 2011، وأصبحت تصدر للأسواق العالمية، منها " فرنسا، أمريكا الشمالية، ألمانيا، تركيا، قطر، كندا " وغيرهم من الأسواق العالمية. كما أنها توظف 90 عاملا سنويا. وتكمن أهداف هذه المؤسسة في غزو الأسواق الدولية للتعريف التمور الجزائرية وتحسين جودة منتجاتها وتوسيع حصتها السوقية. (المؤسسة، 2023)

الجدول رقم (3-1): بطاقة فنية توضح أهم المعلومات المرتبطة بمؤسسة AGRODAT

المعلومات	البيان
مؤسسة ذات مسؤولية محدودة، مجموعة من الشركاء (مساهمات)	الشكل القانوني للمؤسسة
مؤسسة صغيرة ومتوسطة (حسب عدد العمال وحجم رقم الأعمال)	النوع الاقتصادي للمؤسسة
التأسيس الأول 2006؛ الإفلاس 2011، الاستحواذ 2011.	تاريخ التأسيس
قدور عبد العزيز (مالك ومسير رئيسي)، سعدي محمد (شريك ومساعد)	الملكية والتسيير
90 عامل سنويا (يتغير حسب مستوى النشاط)	عدد العمال
توضيب وتصدير التمور (الصناعات التحويلية الخفيفة، الصناعات الغذائية)	نوع النشاط
دقلة نور (المنتج الأساسي)، دقلة بيضاء، تافزوين، تامجهورت	المنتجات
81.200.000.00 دج	رأس المال عند بداية النشاط
118883733 دج (سنة 2021)	حجم المبيعات السنوي
3250 م ²	المساحة
2 غرف. مساحتها 400 م ² وارتفاعها 4,84 م	عدد غرف التبريد

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على (كلاش، 2017، صفحة 35)

يتضح من البطاقة الفنية لمؤسسة AGRODAT، الأهمية الاقتصادية لنشاط المؤسسة للجزائر (قطاع التصدير)، ومنطقة بسكرة (قطاع التمور)، وهو ما يجعل التسهيلات التجارية ضرورة حيوية للمؤسسة، حتى تنجح في عمليات التصدير، حيث تعتبر هذه التسهيلات التي توفرها الجزائر لهذا القطاع بمختلف أنواعها في قلب إستراتيجية التصدير للمؤسسة، حيث تشكل أهم الفرص التي توفرها البيئة الخارجية للدولة، إضافة لوفرة وجودة التمور في منطقة النشاط (بسكرة).

الفرع الثاني: أهداف مؤسسة AGRODAT

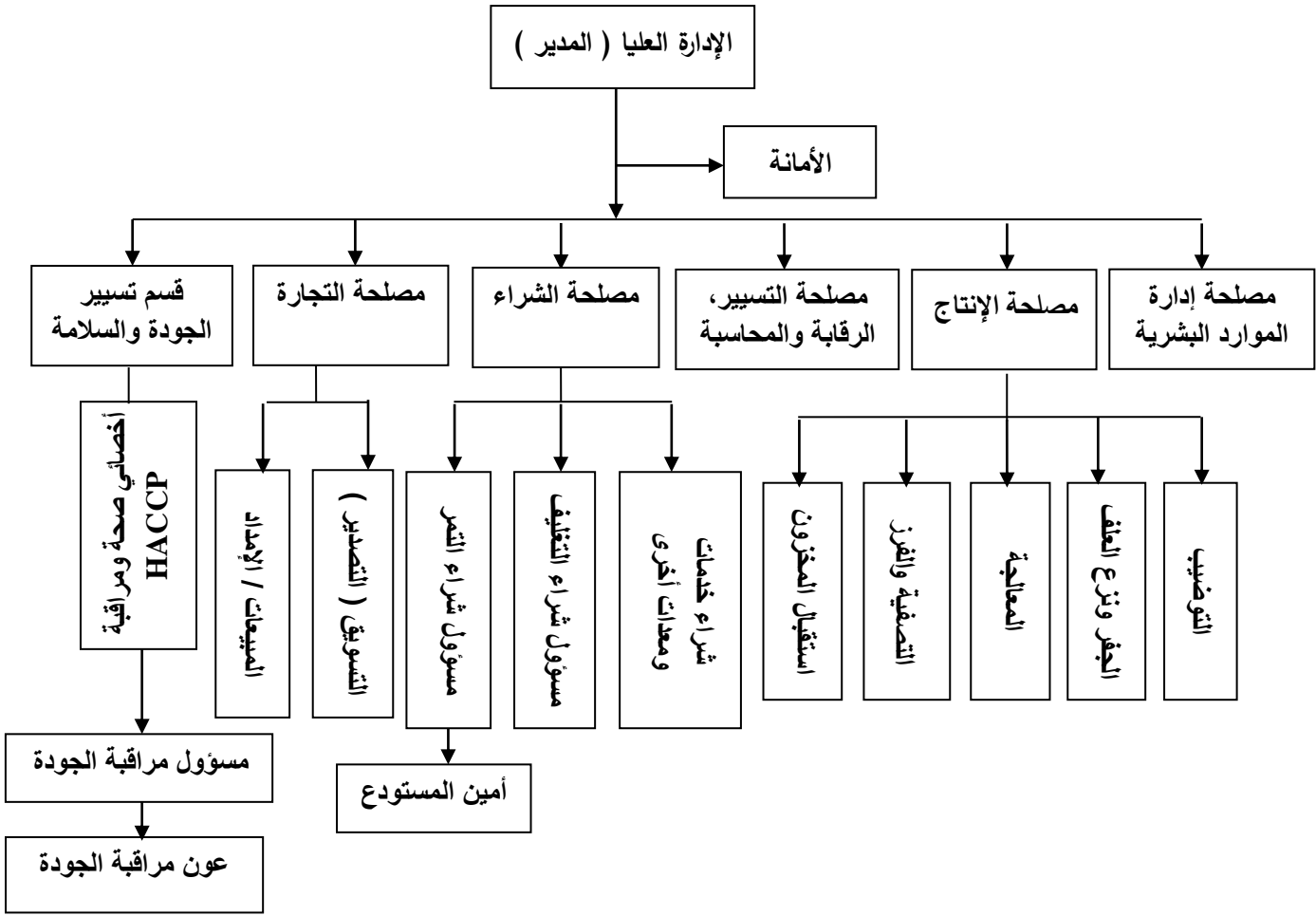
إن مؤسسة AGRODAT المتخصصة في معالجة وتصدير التمور، وكأي مؤسسة تسعى إلى تحقيق مجموعة من الأهداف المتمثلة في: (المؤسسة، 2023)

- ❖ تلبية المعايير الدولية في مجال الجودة، والتي من أهمها: معايير المراجعة الخاصة لمرجعية التدقيق حول جودة وسلامة المنتجات الغذائية- الطبعة السادسة 6 IFS، شهادة المنظمة العالمية للتقييس ISO9001، نظام تحليل المخاطر ونقاط التحكم الحرجة HACCP.
- ❖ تحسين العمل الإداري والأداء التشغيلي، من خلال التدريب والتكوين، ودعم وتطوير مهارات العاملين والعاملات، من خلال الحصص التدريبية.
- ❖ تحقيق التقدم والنمو الاقتصادي، من خلال توفير مناصب الشغل وزيادة الأرباح، بما يسمح بالحفاظ والرفع من مكانتها في السوق، من خلال التلبية الدائمة لمتطلبات وحاجيات الزبائن خاصة الأجانب.
- ❖ الوصول إلى العالمية والشهرة من خلال تحسين المستمر لجودة منتجاتها، التعريف بالتمور الجزائرية وتحسين صورتها على المستوى الدولي.
- ❖ الجمع بين التقليد والتجديد، من خلال رعاية إنتاج التمور الجزائرية مع التطوير والابتكار، ووضع نظام إدارة متكامل لجودة ونظافة وسلامة المحيط، وهذا في إطار سياسة شاملة للمؤسسة.

المطلب الثاني: تحليل تنظيم مؤسسة AGRODAT

إن تحليل الهيكل التنظيمي لمؤسسة AGRODAT، يسمح لنا بمعرفة أهمية ومكانة وظيفة التصدير في المؤسسة وعلاقتها بالوظائف الأخرى، والمهام التي تتكفل بها والموارد التي تتوفر عليها، حتى تساهم في اختراق الأسواق الخارجية، والشكل التالي يوضح الهيكل التنظيمي لمؤسسة AGRODAT:

الشكل رقم (3-1): الهيكل التنظيمي لمؤسسة



المصدر: من إعداد الطالبة بالاستناد على (محاسب، 2023)

من خلال فحص الهيكل التنظيمي، يتضح أنه مصمم وفق الأساس الوظيفي، حيث نجد مجموعة من المصالح تشرف على الأنشطة الرئيسة للمؤسسة (الشراء، الإنتاج، التجارة، الموارد البشرية، الإدارة العامة)، مع وجود مصلحة لسلامة الجودة تابعة مباشرة للمدير، مما يبين اهتمام المؤسسة بالجودة ومراقبتها وفق المعايير الدولية العالمية، على أن أبرز الوحدات الإدارية والتشغيلية في المؤسسة تتمثل في ما يلي: (المؤسسة، 2023)

1. المدير:

نظرا لصغر حجم المؤسسة، فإن الهيكل التنظيمي يميل إلى النوع الشخصي البسيط، من خلال تكفل مدير المؤسسة وشريكه الرئيسي بأهم الأنشطة فيها، والتي من أهمها:

✓ تمثيل المؤسسة مع مختلف المتعاملين والهيئات كالبنوك، الضرائب، الجمارك، ... وغيرها، إلى جانب التوقيع على

الشيكات والفواتير؛

- ✓ تحديد سياسة المؤسسة اتجاه الموردين، الزبائن، والممولين، مع متابعة تنفيذ القرارات المتخذة، خاصة وأن المؤسسة تعتمد على سياسة البحث والتقييم والتفاوض المستمر مع الموردين من الجنوب الشرقي، إضافة إلى أن زبائنها من الأسواق الأجنبية المختلفة في متطلباتها وشروطها؛
- ✓ وضع الخطوط العريضة لمخطط أعمال المؤسسة خلال كل سنة، ويتضمن بشكل رئيس حجم النشاط (الإنتاج والبيع) والسوق المستهدف (المحلي والدولي)؛
- ✓ بحث ودراسة طلب قروض والمصادقة عليه، حيث نشاط المؤسسة ذو طبيعة موسمية، ينتج عنه تركيز النفقات في بداية السنة (موسم الجني)، وتركز الإيرادات في منتصف وأواخر السنة (موسم البيع)، مما يرفع من احتياج أس المال العامل، وهنا تتوجه الإدارة للقطاع البنكي لتوفير احتياجاتها التمويلية الناقصة؛
- ✓ متابعة حصيلة النشاط السنوي وتوزيع المستحقات والحصص من الأرباح على الشركاء في نهاية كل سنة، حيث عدد وطبيعة الشركاء المحدود، يفرض التوافق بشكل دائم على القرارات الرئيسية، منعا لتفكك المؤسسة؛
- ✓ استقطاب اليد العاملة، وبشكل خاص من النساء في قسم معالجة التمور (نزع النوى)، الذي يعرف تغيرا بسبب اختلاف مستويات النشاط خلال السنة ومن سنة لأخرى، إضافة لمعدل الدوران المرتفع للعاملات (ترك العمل بشكل فجائي)، مما يجعل متابعة التوظيف والخروج من المهام الأساسية للإدارة؛
- ✓ استلام المداخيل سواء كانت في صورة نقدية أو حسابات جارية أو بنكية، والاتصال والتفاوض مع الزبائن لحثهم على الدفع في الآجال المتفق عليها؛
- ✓ تسديد الأعباء والمصاريف، سواء تعلق بالأجور اليومية للعاملات والموظفين، أو موردي التمور ولوازم النشاط المختلفة، حيث يتكفل المدير ومساعدته (مالكين) بكل الجوانب المالية (الدفع والتحويل)؛
- ✓ الاجتماع مع المدقق الخارجي للحسابات الذي تتعامل معه المؤسسة، بهدف المتابعة القانونية لأعمالها ومستحققاتها؛
- ✓ وديونها، وإعداد ميزانيتها والإشراف على حل نزاعاتها مع مختلف الأطراف ذات العلاقة (الضرائب، الزبائن، الموردين.... إلخ).

2. مصلحة الإنتاج:

- تتكفل بمعالجة التمور بمختلف أنواعها (التكثيف والتوضيب)، حيث يعتمد نشاط الإنتاج على العمل اليدوي بشكل رئيس، ويتم على مستوى هذه المصلحة ما يلي:
- ✓ دراسة برامج استقبال واستلام التمور، ووضع برنامج لعمليات المعالجة والتوضيب بالتعاون مع مصلحة التجارة ومصلحة التموين؛
- ✓ الإشراف على تسيير مراحل العملية الإنتاجية: استلام وفحص المشتريات، المعالجة بمختلف مراحلها من فرز، غسل وتبخير، ونزع النوى والتعبئة والتغليف وغيرها؛
- ✓ الرقابة على أداء عمال وعاملات الإنتاج، من أجل التحكم في جدول الحضور والغياب ومستوى الإنتاجية والنوعية، خاصة وأن التمور من المنتجات الغذائية شديدة الحساسية لأي مؤثرات؛

✓ تحديد حجم الفائض أو العجز في عدد العمال وتبليغه إلى مصلحة المحاسبة والمالية لاتخاذ الإجراءات اللازمة، خاصة وأن عدد العمال يتميز بالتغير حسب حجم النشاط من جهة وارتفاع حالات ترك العمل.

3. مصلحة تسيير الجودة والسلامة:

تتكفل هذه المصلحة بمراقبة وفحص نوعية للتمور، سواء عند شرائها من الفلاحين، كي تحدد سلامتها ونوعيتها، مما يساهم في التفاوض على الأسعار والكميات، أو أثناء النشاط للتأكد من تطبيق إجراءات وشروط المعالجة، أو حتى في مرحلة البيع والتصدير للتحقق من أن التمور والتغليف مطابق للموافقات المتفق عليها مع الزبائن، وتعتمد في رقابة النوعية على توافر مخبر للتحليل الفيزيائية والكيميائية للتمور ومواد التغليف والتعبئة، باستخدام مواد كيميائية لمعالجة الأمراض في التمور، بالإضافة إلى المعالجة بالبرودة للحفاظ على المنتج، أما التحاليل البيولوجية فهي تعتمد على مخبر خارجي خاص، وفيما يتعلق بجودة، ونظافة وسلامة الأفراد والعاملين في محيط عملهم، تقوم المؤسسة بتوعية العمال وتكوينهم في هذا المجال، من خلال الالتزام بالشروط المعيارية وتطبيق السياسة والقواعد التنظيمية المحددة في نظام العمل بالمؤسسة.

4. مصلحة التجارة:

تضم هذه المصلحة قسمين هما قسم الشراء وتخزين مواد التعبئة والتغليف وقسم عمليات التصدير، مما يجعلها تتكفل بمهام متنوعة أهمها:

- ❖ إبرام عقود الشراء مع موردي التمور الخام، والتفاوض معهم حول الكمية والنوعية والسعر وآجال إستلام التمور. شراء مواد التعبئة والتغليف بناءً على تعليمات قسم التصدير؛
- ❖ متابعة استخدام مواد التعبئة والتغليف والمحافظة عليها، وتحديد حجم الاحتياجات التي ينبغي تلبيةها لتحقيق الأهداف التسويقية؛
- ❖ الحفاظ على الزبائن الحاليين، والبحث عن مختلف إبرام صفقات جديدة من خلال طرق تغليف متنوعة، وآجال تسليم مرضية؛
- ❖ التكفل بتسيير مختلف الإجراءات المتعلقة بعمليات البيع والتصدير (التفاوض على عقود التصدير، النقل الدولي، الجمركة، التأمين، التحصيل الأجنبي)؛

5. مصلحة الموارد البشرية :

تعمل المؤسسة بصفة دائمة على تطوير الموارد البشرية والكفاءات والمهارات، رغم أن عددهم ليس كبيراً، كما تعمل قدر الإمكان على امتصاص البطالة، خاصة في منطقة بسكرة من خلال توظيف اليد العاملة من النساء لعدة اعتبارات، إلا أن أهمها هو استعداد المرأة للعمل في هذا المجال، مقارنة بالرجل خاصة فيما يتعلق بمرحلة الفرز للتمور من العملية الإنتاجية، التي تتطلب مهارات خاصة ومحددة في الممارسة للنشاط، كما تتولى هذه المصلحة إنجاز المهام التالية:

- ❖ استقبال ملفات طلبات العمل وترتيبها حسب الأولوية، والسهر على انضباط العمال أثناء العمل وتسجيل الغيابات؛
- ❖ تحديد العطل وتقديم رخص التغيب وتأمين العمال، وضمان دفع الأجور لهم، مقابل الصرامة والانضباط في العمل؛

❖ وحسب ما قدمه محاسب المؤسسة، فإن عدد العمال يختلف حسب السنوات، وأنها تزداد تدريجياً ولا يعرف عدد العمال الاستقرار، حيث سجل عدد العمال سنة 2015 حوالي 77 عامل، بعد أن كان العدد بين 60-65 عامل في 2014، أما بالنسبة لـ 2022، فإنها عرفت تزايد في عدد العمال يصل إلى حوالي 90 عامل.

6. مصلحة التصدير:

تركز مؤسسة AGRODAT في طرح منتجاتها على الأسواق الخارجية، ولا تهتم بالبيع في السوق المحلي إلا بشكل استثنائي، حيث بدأت بتطبيق أسلوب التصدير المباشر منذ 2011، ولدعم هذا التوجه، تقوم بالمشاركة في المعارض والصالونات الدولية، بهدف المحافظة على الزبائن الحاليين وكسب زبائن جدد، خاصة وأن سوق تصدير التمور يعرف منافسة حادة، وتبرز أهمية التصدير ومكانته في مؤسسة AGRODAT من خلال وجود مصلحة مستقلة للتصدير ضمن هيكلها التنظيمي، تتكفل بكل إجراءات التصدير، وتخضع للإشراف المباشر من مدير المؤسسة.

المطلب الثالث: تحليل أنشطة مؤسسة AGRODAT

في هذا المطلب سنتناول تحليل أنشطة المؤسسة، أي عملية مراجعة التطور، وبيئة العمل، والموظفين، وأهم منتجاتها، وكذا المزيج التسويقي لها.

1. نشاط التسويق والبيع في مؤسسة AGRODAT

رغم أنه لا تتوافر في مؤسسة AGRODAT إدارة للتسويق، بل يقتصر الأمر على مصلحة تجارية تتكفل بالبيع بشكل أساسية، إلا أنها تتكفل بأنشطة ومهام التسويق المحلي والدولي، بهدف العمل على تلبية حاجات ورغبات الزبائن، ويقوم النشاط التسويقي للمؤسسة على أربعة أبعاد هي: المنتج، التسعير، التوزيع، والترويج، ومنه نشرح هذه الأبعاد: (المؤسسة، 2023)

أ. المنتجات:

هي مؤسسة تهتم بتوفير مزيج من أنواع التمور، وذلك حسب رغبة الزبائن بجودة عالية، ويتمثل في خط منتجاتها في: دقلة نور، تافزوين، تيمجهورت، الدقلة البيضاء، عجينة التمر المحشي، مش دقلة، وتعمل المؤسسة على تجهيز التمور في علب مختلفة الأحجام، وإن كانت تركز في نشاطها على التمر منزوع النوى عند التوجه نحو التصدير.

ب. التسعير:

يتم تسعير منتجات المؤسسة بطريقة ازدواجية، حيث تقوم حسبها باحتساب تكاليف الإنتاج، التوزيع، الجمركة... إلخ، مضافاً إليها هامش الربح للحصول على السعر النهائي لتصدير منتجاتها الذي سيتم إيجازه في المعادلة التالية: سعر التصدير النهائي = التكاليف المرتبطة بالمنتج + هامش الربح، كما تلجأ AGRODAT ضمن عملية التسعير في ظل وجود منافسة شديدة على منتجاتها في السوق المستهدف، إلى مقارنة السعر النهائي الذي تم الحصول عليه مع أسعار المنافسين.

ج. التوزيع:

تقوم AGRODAT بتوزيع منتجاتها باستخدام إستراتيجية التوزيع الانتقائي، بغية تقليل التكاليف وتقوية موقفها التنافسي في الأسواق الدولية، بحيث تختار المؤسسة القنوات التوزيعية التي يشترط فيها توفر الخبرة، المعرفة والفهم لمنتجاتها، إلى جانب جودة الخدمات التي تقدمها القناة، من حيث شروط سلامة وأمن المنتج إلى أن يصل للمستهلك.

وعلى هذا الأساس، تختار AGRODAT وكلاء يتوفر في وسائل النقل التي يحملونها حاويات للتبريد تضمن إيصال المنتج سليما للموانئ الجزائرية، ومن ثم تتكفل مؤسسة النقل البحري الأجنبية بإيصال المنتجات إلى المستهلك. كما تجدر الإشارة إلى أن AGRODAT توزع منتجاتها بواسطة النقل البحري بنسبة 85% نظرا لانخفاض تكلفته، والباقي 15% لوسائل النقل الأخرى، والمخطط الموالي يلخص عملية توزيع منتجات AGRODAT:

الشكل رقم (3-2): قنوات التوزيع في مؤسسة AGRODAT



المصدر: من إعداد الطالبة، بناء على مقابلة (مؤسسة، 2023) و (المؤسسة، 2023)

يتضح من الشكل السابق، أنه نظرا لطبيعة نشاط المؤسسة التصديري، فإن قناة التوزيع تكون طويلة متعددة الأطراف، حيث تتطلب عدة خدمات لوجستية للتصدير: النقل البري للميناء، النقل البحري، وأخيرا العميل الأجنبي، مما يتطلب من مؤسسة AGRODAT العناية بأطراف قناة التوزيع (تعاقد ومراقبة)، حتى يتم الوفاء بمتطلبات وشروط الزبائن في الأسواق الخارجية التي تم التعاقد عليها.

د. الترويج:

تعمل المؤسسة جاهدة للتعريف بمنتجاتها في الأسواق الدولية، ويتجسد ذلك من خلال حضور وعرض المنتجات في المعارض والصالونات المحلية والدولية. مثال: الصالون الولائي للتشغيل بسكرة، الصالونات الدولية المتعلقة بالتصدير والمنتجات الزراعية المنظمة من قبل الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، إلى جانب حضور الصالونات الدولية التي تقام في الدول الأجنبية.

كما تستخدم AGRODAT الإعلان كأحد وسائل الترويج لجذب المستهلكين أكثر، في إذاعة التلفزيون وموقع التواصل الاجتماعي الفيسبوك، الذي أقامت عليه صفحة الهدف منها الوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من المستهلكين، وهي بذلك تقوم بتكثيف الوسائل الترويجية الممكنة لدفع التجار لاقتناء منتجاتها. لكن ما يعاب عليها أنها تفتقر للحبوية، فالمؤسسة لا تعرض فيها

أهم مميزات منتجاتها، صور لأغلفة المنتج، صور تغطي المعارض والصالونات التي تحضرها، شهادات المطابقة لمعايير التوحيد الدولي التي تحصلت عليها.

2. وظيفة التموين:

تتكفل هذه المصلحة بعملية شراء التمور، مواد التغليف، ومختلف الخدمات والمعدات الأخرى، والتأكد من جودة المواد المستخدمة، حيث تقوم باستلام واستقبال وتخزين المشتريات، حيث تعمل المؤسسة على إدارة التموين من خلال الإشراف والرقابة ومناولة المواد، والتأكد من مطابقة المواد من حيث الكميات والجودة المطلوبة، ومن ثم نقل هذه المواد وفق المسار الذي تنتهجه بشكل محدد من طرف مسير المؤسسة، إلى غاية وصولها إلى الأماكن المخصصة للإنتاج والتوزيع، وإعداد تقارير حول الكمية والجودة والمناولة والاستلام في المكان المحدد، وهذا بالاعتماد على مجموعة من الموارد البشرية والتكنولوجية.

الجدول رقم (3-2): مشتريات المؤسسة من المواد الأولية

المواد الأولية	النوع	مصادر التموين
التمور الخام	تمور رطبة (Brochetes régime)	طولقة، الدوسن
	تمور جافة	وادي سوف "جامعة"، تقرت، ورقلة
مواد التعبئة والتغليف	شريط بلاستيك قابل للمد أكياس سيلوفان صحون بلاستيكية علب كرتونية	SIPLAST / سطييف SIPLAST سطييف؛ مؤسسة البركة / طولقة مؤسسة البركة / طولقة Général Emballage / سطييف؛ SIPLAST / سطييف؛ Özge Plastic / تركيا

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على مقابلة (مؤسسة، 2023)

في الغالب يتم الحصول مواد التغليف من مؤسسات وطنية ذات سمعة جيدة، لكن حالة اشتراط الزبون بالسوق الأجنبية نوعية من العلب تتوافق وأذواق الزبائن في بلده، فإن المؤسسة تعمل على استيرادها من الخارج، وبشكل خاص من مورد تركي حصري Özge Plastic .

وتختلف تكلفة شراء المواد الأولية من سنة إلى أخرى، وذلك حسب حجم ونوعية الطلبات الواردة إلى المؤسسة، وتكلفة النقل التي تتحملها لإيصال الكميات المشتراة إلى أماكن التخزين، خاصة وأن سياستها هي الاعتماد على وسائل نقل خارجية سواء في نقل المنتج الخام أو المنتج تام الصنع.

3. وظيفة الإنتاج والمعالجة:

تتكفل بعمليات معالجة وتكييف وتوضيب التمور وتعبئتها في العبوات المناسبة، وهي تختلف حسب طبيعة ونوعية التمور (جافة أو رطبة)، وتتمثل هذه المراحل كما يلي:

1.3 معالجة التمور الجافة:

تعتمد معالجة التمور الجافة على العمل اليدوي بشكل أساسي، حيث تمر من المراحل حتى يتم تهيئتها للبيع في السوق المحلي أو التصدير، هذه المراحل هي:

أ. عملية التدخين:

يتم في هذه المرحلة تدخين التمور الخام باستعمال مادة "الميثيل برومايد"، من خلال تخزينها في غرف محكمة الإغلاق لمدة تتراوح بين (3-5) ساعات، والهدف من هذه العملية هو دفع الحشرات للخروج من الثمار قبل أن تقتل، حيث يحتاج كل 1م³ من الهواء إلى 30 غ من غاز البرومايد، كما نشير إلى أن المؤسسة تستخدم أقراص الفوسفين، لإجراء عملية التدخين لكنها تستغرق زمنا أطول يصل إلى 48سا.

ب. الفرز: بعد عملية التدخين تقوم العاملات بتصنيف التمور حسب نوعيتها إلى تمور من الدرجة الأولى، وتمور من الدرجة الثانية.

ت. الغسل: يتم في هذه المرحلة غسل التمور من الأتربة والرماد من خلال تمريرها على خط آلي، وهي عملية مهمة لجودة التمور ومنظرها.

ث. التغطيس: بغرض تحسين نوعية التمور يتم ترطيبها عن طريق تغطيسها في الماء لمدة لا تتعدى ستة ساعات.

ج. التبخير: بعد عملية التغطيس تأتي مرحلة التبخير لتجفيف التمور وإعطائها مظهرها الماعا وناصعا، لتمر بفترة راحة وتبريد لمدة 48سا قبل الانتقال إلى المرحلة الموالية.

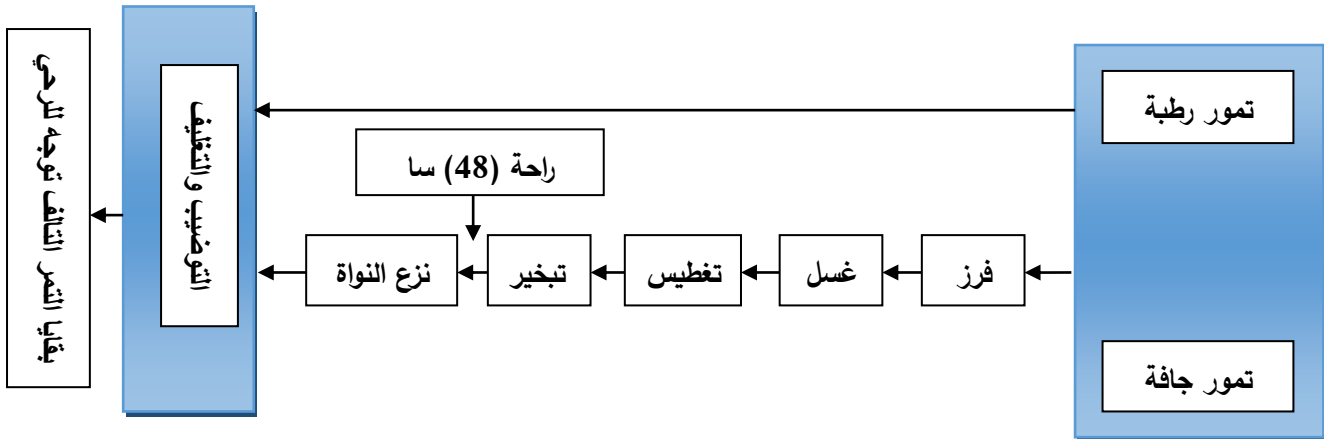
ح. نزع نواة التمر: تختص هذه المرحلة بالطلبية المتعلقة بالتمور دون نواة، حيث تقوم العاملات بنزع النواة من الثمار بطريقة يدوية باستخدام السكين.

خ. التوضيب والتغليف: تمثل آخر مرحلة، حيث يتم فيها توضيب المنتجات وتغليفها بشكل يضمن عليها مظهر تسويقي جذاب، ويتم تصنيفها وتعبئتها حسب الطلبية بأوزان تتراوح من (200 غ إلى 10 كغ)، وعبوات مناسبة محكمة الإغلاق وصحية، ونشير إلى أن المؤسسة توجه بقايا التمر التالف الذي تخلفه هذه المرحلة لرحي التمور الجافة، والتي لا تتم على مستوى المؤسسة ولكن لدى الخواص، لأنها تركز فقط على السوق الدولية بتصديرها للتمور الرطبة والجافة لا غير، أما إنتاجها لعجينة التمر فيتم بشكل محدود.

2.3. معالجة وتكليف التمور الرطبة

تقتصر معالجة التمور الرطبة من ضمن العمليات السابقة، على تدخين التمور ثم توضيبها فقط، ليتم في الأخير تغليفها، والشكل الموالي يوضح مختلف مراحل العملية الإنتاجية بالمؤسسة:

الشكل رقم (3-3): مراحل العملية الإنتاجية



المصدر: من إعداد الطالبة، بناء على مقابلة (مؤسسة، 2023)

3.3. الطاقة الإنتاجية

تختلف من منتج لآخر حسب طريقة معالجة كل نوع، فالتمور الرطبة تعتمد في الأساس نوعية التمور التي تؤثر بنسبة كبيرة في تخفيض الطاقة الإنتاجية المحققة، قد تصل إلى 35% إذا كانت نوعية التمور غير جيدة، أو تحتوي على حشرات (سوسة التمر مثلاً)، بالإضافة إلى العمل اليدوي لتحويلها إلى منتج تام الصنع، وهذا ما فسح المجال للتحكم في الطاقة الإنتاجية بالزيادة أو النقصان، من خلال زيادة أو تخفيض عدد العمال، مع الإشارة إلى أن ورشات الإنتاج لا تستوعب أكثر من (90) عاملة في شروط وظروف عمل لائقة، فنجد أنه وفي الظروف العادية وفي حالة التمور المنزوعة النوى فإن الطاقة الإنتاجية للمؤسسة تقدر بثلاثة طن/اليوم.

أما التمور الجافة فإن عملية تحويلها إلى منتج تام الصنع تتطلب المرور بمختلف مراحل العملية الإنتاجية، لذلك فإن إنتاجها يتحدد في ضوء الطاقة الإنتاجية للآلات على مستوى سلسلة الإنتاج، وقد تصل الطاقة الإنتاجية إلى (2.5) طن/اليوم، ونشير إلى أن إنتاج التمور الجافة بالنواة يستحوذ على النصيب الأكبر من الطاقة الإنتاجية للمؤسسة، بسبب ارتفاع الطلب على هذه النوعية.

المطلب الرابع: جهود مؤسسة AGRODAT في مطابقة معايير السلامة الدولية للأغذية

تهدف مؤسسة AGRODAT لتحقيق نقطة جوهرية، تتمثل في تصدير منتجات تحترم معايير التوحيد الدولي: ISO9001، HACCP، BRC، IFS... إلخ. لهذا سخرت كل الظروف والوسائل، حيث قامت بالاستعانة بخبراء دوليين تتوفر لديهم الخبرة والمؤهلات اللازمة في مجال الحصول على شهادات المطابقة لمعايير التوحيد في الصحة والنوعية، كما أنها في بحث مستمر عن الكفاءات الجامعية لتوظيفها بالعملة الصعبة. وفي هذا الإطار نجد هذه المؤسسة قد تحصلت على عدة شهادات مطابقة لمعايير التوحيد الدولي، تتمثل في: شهادة الـ BRC والـ IFS: (كلاش ص.، 2019-2018، الصفحات 132-

1. شهادة المطابقة لمعايير التدقيق حول جودة وسلامة المنتجات الغذائية BRC

تحصلت AGRODAT على شهادة مطابقة BRC سنة 2018، صالحة لمدة ثلاث سنوات من قبل هيئة المطابقة NSF، ويعتبر هذا المعيار موضوع للمصدرين وموزعي المنتجات الغذائية على المستوى الدولي، إذ تمكن هذه الشهادة المؤسسة من الصمود أكثر أمام المنافسين، واختراق الأسواق الدولية من خلال تجسيد النقاط التالية:

- تقوية البنية التحتية للحصول على شهادة المراجعة HACCP؛
- تطوير ثقافة المؤسسة للرفع من جودة المنتج والمحافظة على سلامته؛
- تكتيف فرص الدخول للأسواق الدولية؛
- تدريب الموظفين وكفاءات المؤسسة لتحقيق معايير الجودة؛
- دعم الصورة الذهنية لاحتزام المؤسسة لمعايير التوحيد الدولية.
- الحصول على بنية أساسية لتطوير الإصدارات الجديدة لمعايير التوحيد الدولي في الجودة، الأمن، المراجعة... إلخ.

2. شهادة مطابقة المعايير الصحية للمنتجات الغذائية (IFS) International Food Standard

تعتبر هذه الشهادة دليل لاحتزام مؤسسة AGRODAT للمعايير الصحية للمنتجات الغذائية، حيث تحصلت عليها سنة 2018، صالحة لمدة ثلاث سنوات من قبل هيئة المصادقة NSF، يعبر هذا المعيار عن قيام المؤسسة بعملية تشخيص مكانتها أمام المنافسين في الأسواق الدولية، وقيامها بمقارنة أسعار منتجاتها مع الأسعار المنافسة. هذا و تجدر إلى أن هذه الشهادة تمكن AGRODAT من تجسيد ما يلي:

- طرح منتجات صحية للمستهلكين.
- ضمان أمن، سلامة وجودة المنتج للموزعين الدوليين.
- الحصول على منتجات تحترم المواصفات البيولوجية والنوعية.
- تحسين الميزة التنافسية لمنتجاتها، وخلق الرضا والولاء لعلامتها التجارية.
- تطور قدرة المؤسسة على الحصول على شهادات مطابقة أخرى للتوحيد.

المبحث الثاني: تحليل جهود التصدير في مؤسسة AGRODAT

قصد تحليل جهود التصدير في المؤسسة محليا وخارجيا، سوف نتطرق أولا إلى تحليل نشاط المؤسسة من خلال تحليل بيئة التصدير لمؤسسة AGRODAT بالنسبة لأهم مصادر التمويل، أهم زبائنها، وكذا أسواق التصدير، بعد ذلك تقييم نشاط التصدير، جداول تطور الصادرات، شهادات المطابقة المتحصل عليها، كذلك صعوبات وفرص التصدير في مؤسسة AGRODAT.

المطلب الأول: تحليل عملية التصدير في مؤسسة AGRODAT

يتطلب التصدير إجراءات أو مراحل لإتمام العملية ونجاحها، أي أن مؤسسة AGRODAT تقوم بالإنتاج لهدف التصدير، وتمر عملية التصدير بمراحل وخطوات حتى يصل للزبون وهو سليم، وتمثل هذه الخطوات في:

1. مرحلة الإتصال بالزبون

بالنسبة للزبائن الذين سبق لهم التعامل مع المؤسسة، يتم توقيع العقود معهم أينما تم الطلب، وهذا طبعا يتوقف على فترة الاتصالات، أما الزبائن الجدد فيكون اتصالهم الأول بالهاتف أو الفاكس، ليتم بعد ذلك زيارتهم الميدانية إلى غاية مقر المؤسسة، أين تتم المقابلة مباشرة بمسؤول التسويق أو رئيس الفرع الداخلي، للتفاوض معه والتعرف على التمور ومعاينتها مباشرة.

2. مرحلة التفاوض:

يكون التفاوض عبر الهاتف، أو الانترنت أو عن الطريق اللقاء الشخصي مع الزبون، وهي العملية التي يتم من خلالها الاتفاق على إبرام الصفقة بين المستورد والمصدر، ولا بد أن يتم توضيح كل شيء أمام الطرفين لاجتناب المنازعات، وأغلب عمليات التفاوض التي قامت بها المؤسسة تتم على مستوى مقرها الكائن ببسكرة، حيث ينتقل العملاء لمعاينة المنتج وإجراء المفاوضات، ومناقشة الخصوصيات التي ترتبط بعملية إبرام العقد، وتحديد كيفية تجسيد الصفقة ميدانيا، ويبقى على المؤسسة تحضير الطلبات.

3. مرحلة التعاقد:

إن عملية التعاقد تتم باستقبال العميل الأجنبي، وتكون مهمة ومصيرية بالنسبة للشركة، خاصة في المبادلات التجارية، حيث تعطى لها الصبغة الرسمية والقانونية حسب القانون التجاري الجزائري، لذلك تولها المؤسسة أهمية بالغة، ويحتوي العقد على:

- ❖ اسم وعنوان المؤسسة المصدرة، وهو مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT أو ممثلها الشرعي، وطبيعة نشاط (تصدير التمور)، وطبيعة المؤسسة (شركة ذات أسهم)؛
- ❖ اسم وعنوان المستورد أو ممثله الشرعي، ومقره الاجتماعي وطبيعة نشاطه، والطبيعة القانونية للمؤسسة المستوردة، ويشترط أن يعين العنوان بشكل دقيق ومفصل؛
- ❖ موضوع التعاقد وهو تصدير التمور، وطبيعة العقد أو الصفقة، وطريقة التسديد، ويتم تحديد البنوك التي تتولى عملية الاعتماد أو التحصيل المستندي؛

- ❖ تاريخ التسليم، أي تحديد تاريخ وصول الكميات المتفق عليها إلى ميناء بلد الطرف المستورد، وهو عنصر هام في عملية التصدير، حيث بناءً عليه تقوم المؤسسة ببرمجة عمليات الإنتاج، والتحضير للنقل والجمركة والتصدير.
- ❖ طريقة التسليم، وهو يتعلق بالمصطلحات التجارية المتفق عليها بين مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT والمستورد؛
- ❖ السعر الإجمالي والسعر الوحدوي، وهو يشمل كل التكاليف، مثل التغليف الموجه للنقل، الحاويات، وتكاليف الجمركة والإجراءات على مستوى الميناء؛
- ❖ كمية ونوعية التمور التي تم الاتفاق على تصديرها، وكل الخصائص التي تتضمنها مثل طبيعة التغليف، والوثائق والمستندات المرسلة معها؛
- ❖ التحكيم، أي الجهة التي يلجأ إليها المتعاقدان في حالة حدوث نزاع، حيث يتم في عقد التصدير تحديد التزامات الطرفين، وبما أن الصفقات التصديرية التي تقوم بها مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT تتعرض في بعض الأحيان إلى إخلال المستورد ببعض بنودها، خاصة في مجال عدم قبول البضاعة بعد وصولها، والتحجج بعدم مطابقتها للمواصفات والشروط المحددة في عقد التصدير، لذلك فإن الاتفاق على التحكيم وعلى الجهات التي يتم اللجوء إليها في التحكيم، يعتبر من بين الأمور الحيوية للشركة؛
- ❖ تحديد تاريخ سريان العقد وتاريخ نهاية العقد، وحالات القوى القاهرة: أي تحديد الحالات التي يمكن لأحد طرفي عقد التصدير الإخلال بشروط التصدير، على أن تكون هذه الحالات خارجة عن قدرة المؤسسة أو المستورد؛
- ❖ يتم توقيع العقد من مدير المؤسسة والزبون الأجنبي، وتكمن أهمية هذه المرحلة في عملية التصدير بالنسبة للمؤسسة، في أن العقد دليل مادي في حالة حدوث خلاف أو نزاع بين الطرفين، حيث يحدد ويذكر الشروط المتفق عليه في العقد (المدة، الكمية، النوعية، السعر...)، وبالتالي يضمن حقوق الطرفين.

4. مرحلة تحرير الفاتورة

إن عملية تحرير الفاتورة مهمة بالنسبة لمؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT، لتحقيق عملية البيع، حيث نجد فيها تفاصيل الصفقة، وهي بمثابة العقد بين المؤسسة والمشتري، لذلك تولي المؤسسة أهمية بالغة لتحريرها من قبل الفرع المختص بتسويق المنتج المحدد في الفاتورة، مع مراقبتها من طرف المدير العام والمصادقة عليها.

5. مرحلة التنفيذ:

تقوم دائرة التسويق بتوجيه الطلبات إلى مصلحة الإنتاج، أين يتم متابعة عملية التغليف والتعبئة، بشكل يضمن مطابقتها للمقاييس الدولية، وذلك تفادياً للمخاطر الصحية، التي تنتج عن احتواء التمور على مادة حافظة للتمر، وهي عبارة عن شمع خاص بالمواد الغذائية، بالإضافة إلى ذلك يخضع إلى:

- ❖ مقاييس خاصة بالطول والعرض والارتفاع في العلب بمختلف أحجامها وأشكالها، والتي يتم تكييف التمور فيها، نوعية ووزن التغليف داخل العلب؛

- ❖ وجوب تواجد فتحات على جواز العبء، بما يسمح بتهوية التمور، خاصة وأن النقل البحري للتمور يتم على مسافات طويلة تتطلب مدة طويلة، مما يجعل من التهوية مسألة حيوية لنجاح عملية التصدير بالنسبة للمؤسسة؛
- ❖ يخضع التغليف دائما للمراقبة، فإذا وجد أي خلل يمنع من التوزيع، يتم سحب العبء فورا وإعادة ترتيبها أو تغييرها؛
- ❖ إلزامية وضع العلامة، الوزن الصافي، تاريخ الإنتاج، تاريخ انتهاء الصلاحية، على كل عبءة أو صندوق، ويعتبر التبيين مسألة حيوية في عملية التصدير، خاصة في استعمال اللغة المناسبة للأسواق التصديرية، ويمكن أن يتم التغليف في عبءة كرتونية، ورقية أو بلاستيكية.

6. عملية التأمين:

إن التأمين على البضاعة المصدرة، يدخل في تحديد السعر، وتجدر بنا الإشارة إلى أن مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT تستعمل قاعدتي FOB (free on board) و CIF (coût et fret)، وهما طريقتين متبعيتين في التجارة الدولية، حيث تعني الأولى تحمل المؤسسة المستوردة تكاليف نقل وتأمين السلعة، أما الثانية فتعني تتحمل المؤسسة المصدرة تكاليف النقل والتأمين، ولكن تقوم بتحميلها من جديد على عاتق المؤسسة المستوردة، بإدماجها مع تكاليف السلعة المصدرة، وتتعمل مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT في هذا المجال مع المؤسسة الوطنية للتأمين (CAAT)، الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي، المؤسسة الخاصة (TRUST ALGERIA).

7. عملية العبور والجمركة:

تتعامل المؤسسة مع وكلاء التصدير الذين يتكفلون بكل عمليات العبور، حيث يقومون بإرسال برنامج مدقق خلال أسبوع لتحضير الأوراق والإجراءات اللازمة لعبور السلعة إلى وكيل العبور، وبعد الإطلاع على التواريخ، يتم إرسال البضاعة إليه، حيث تقوم مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT بالتصريح بالتصدير إلى مصلحة الجمارك، لغرض الدخول في مرحلة جديدة تسمى عملية الجمركة، أين يراعي فيها بعض التعليمات الخاصة بالنظام الجمركي أثناء القيام بعملية التصدير، لا سيما في مجال مراقبة وتأمين نقل السلع، ومن أهم هذه التعليمات ما يلي:

- ❖ ضرورة نقل السلع إلى مكتب خاص في الجمارك لمراقبتها، يتم مرور السلعة على منابر الفحص لمراقبتها مطابقتها مع البيانات المصرح بها في قائمة الطرود، وبعد التأكد من موافقتها للمواصفات المطلوبة، تقوم المؤسسة بدفع حقوق الجمركة.
- ❖ بعد إتمام عملية الجمركة، لا بد أن تبعث السلع الموجهة للتصدير إلى الميناء في أقرب وقت ممكن، وذلك لمباشرة التصدير، لأن التور من المواد الحساسة سريعة التلف والتغير، وبالتالي أي تأخر في التصدير يؤثر على نوعيتها، وبالتالي استمرار العقد.

8. عملية النقل:

تنقل السلع إلى غاية مكان الإقلاع (في حاويات خاصة بالشركة الوطنية للنقل البحري)، مع إرفاقها بالوثائق الجمركية، أو طرود من الكرتون إذا كان النقل جويًا، وذلك حسب الاتفاق، ولتسهيل العملية على المستورد، عادة ما تتصل المؤسسة بزملائها الأجانز لتزويدهم بتاريخ انطلاق الرحلة ورقم الرحلة.

9. الاستلام:

وعند وصول السلعة للزبون وتمام استلامها، يتكفل البنك المحدد كوسيط للحصول على قيمة السلع المباعة والمدفوعة من طرف البنك المكلف بعملية التصدير، كما يتم إيداع المبلغ المتحصل عليه في حساب المؤسسة مقابل نفقات مالية بنكية مستقطعة.

المطلب الثاني: تحليل بيئة التصدير لمؤسسة AGRODAT

في تحليل بيئة التصدير نذكر فيها أهم منافسيها، أهم زبائنها، وكذلك أهم مصادر التمويل لمؤسسة AGRODAT ، كما تتعرض أي مؤسسة لمنافسة وطنية ودولية، حيث أن بسكرة تتكون من 32 وحدة مصدرة ومنتجة للتمور إلى دول العالم. (محاسب، 2023)

1. المنافسة الداخلية:

أي في السوق المحلية ليست منافسة شديدة، لأن المؤسسات أو الشركات المنتجة والمصدرة تتلقى الدعم والتشجيع من قبل الدولة، والمنتجات المصدرة ليست بعيدة جدا على بعض أي تقريب نفي المنتجات، فاقتصرت فقط المنافسة على كيفية التغليف أو السعر فقط .

2. المنافسة الخارجية:

لدينا منافسة في السوق التونسية HORCHANI DATTES وBOUDJEBEL SA VACPA، الذين يصدرون منتجاتهم بأسعار قريبة جدا من الأسعار الجزائرية، وعلى استحوادهم على شهادة الجودة.

3. الموردين:

إن مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT تتعامل مع ثلاث من أكبر الموردين على المستوى الوطني فنذكر منهم: (محاسب، 2023)

✓ مؤسسة Gèneral Emballage سطيف: التموين بعلب الكرتون بمختلف أحجامها؛

✓ مؤسسة SIPLAST سطيف: التموين بعلب ومواد التغليف البلاستيكية؛

✓ المطبعة الصحراوية بسكرة: التموين بالملصقات الخاصة بالعبوات.

كما أنها في بعض الحالات وبطلب من العميل تتعامل مع مؤسسة تركية Özge plastic لاقتناء علب التغليف بمواصفات خاصة.

4. أسواق التصدير:

تصدر مؤسسة AGRODAT التمور المكيفة ومنزوعة النواة والعديد من الأنواع الأخرى، إلى العديد من الأسواق العالمية، وتعتبر من أجود التمور الجزائرية، وهذه الأسواق هي: تركيا، ألمانيا، فرنسا، كندا، أمريكا الشمالية، قطر وغيرهم من الأسواق العالمية، كما نلاحظ إقبال كبير على الطلب من فرنسا وألمانيا لوجود عدد كبير من الجزائريين هناك.

المطلب الثالث: تقييم نشاط التصدير

أساس نشاط مؤسسة AGRODAT هو التصدير، فإن المؤسسة تسوق منتجاتها إلى الأسواق الدولية عن طريق حضور المعارض والصالونات التي تقام دولياً، وهدفها هو التسويق إلى أكبر عدد من البلدان عالمياً. وستتناول في هذا المطلب تطور الصادرات في المؤسسة وشهادات المطابقة التي تحصلت عليها مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT.

الفرع الأول: تطور الصادرات (2011-2018)

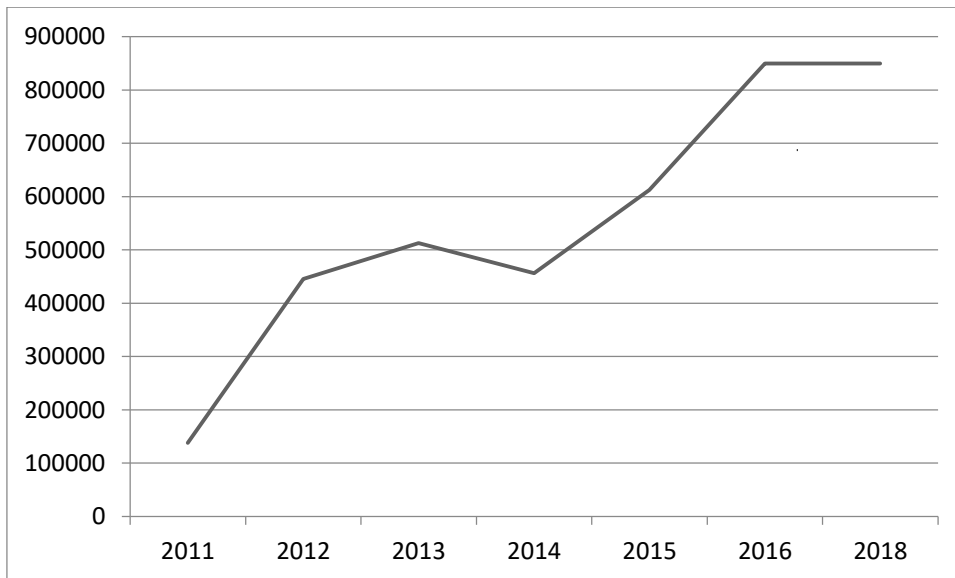
يعتبر التصدير النشاط الرئيس لمؤسسة AGRODAT، ولتقييمه سنتناول تطور الأداء التصديري، من خلال عرض وتحليل الصادرات في مؤسسة AGRODAT، وهو ما يوضحه الشكل التالي:

الجدول رقم (3-3): تطور صادرات مؤسسة AGRODAT

الوحدة: كلغ

السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2018
الكمية المصدرة	138124	445753	512782	456325	612570	850000	850000

الشكل رقم (3-4): تطور صادرات مؤسسة AGRODAT في الفترة (2011-2018)



المصدر: من إعداد الطالبة، بناء على مقابلة (محاسب، 2023)

يتضح من الشكل نمو مستمر في نشاط التصدير، باستثناء 2014، التي عرفت تراجعاً طفيفاً بسبب تعرض محصول التمور للتلف في تلك السنة بسبب الأحوال الجوية السيئة وانتشار مرض بوفروة الذي يؤثر بشكل سلبي على نوعية التمور، لكن بعدها

عاودت الصادرات النمو بشكل معتبر، لكن في السنوات الأخيرة (2019-2022)، عرفت الصادرات تراجعاً حاداً بسبب انتشار جائحة كورونا، التي أدت للإغلاق العالمي، وبالتالي مشاكل في التبادل التجاري عانت منه المؤسسة.

الفرع الثاني: تطور رقم الأعمال (2011-2018)

رغم أن التصدير النشاط الرئيسي لمؤسسة AGRODAT، لكنها تمارس البيع في السوق المحلي، لذا فإن رقم الأعمال هو ما يعتبر عن الأداء التجاري لها، لأنه يجمع بين البيع الخارجي والداخلي، وهو ما يوضحه الجدول التالي:

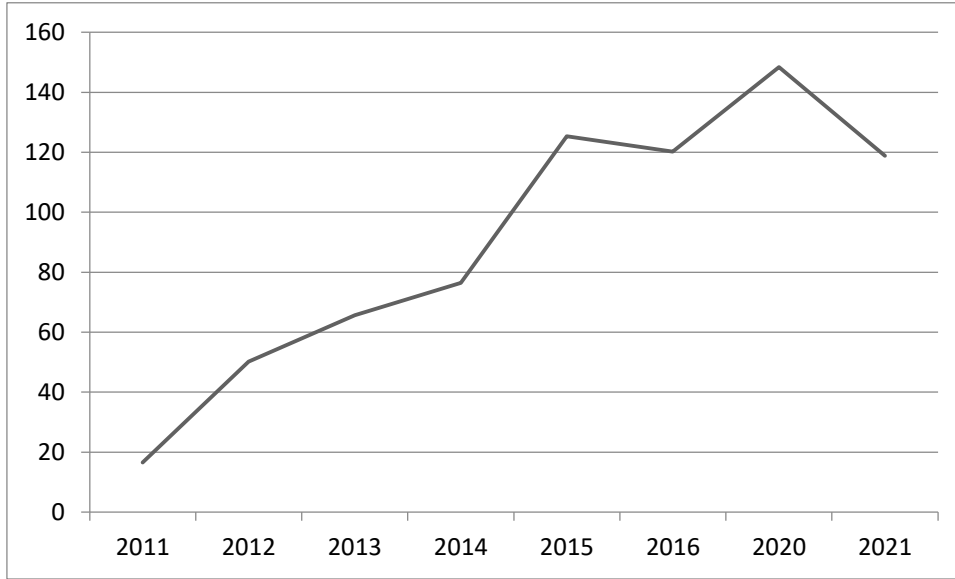
الجدول رقم (3-4): تطور رقم أعمال AGRODAT

(الوحدة 1000 دج)

السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2020	2021
رقم الأعمال	16.518	50.176	65.669	76.434	125.354	120.252	148.355	118.883

المصدر: من إعداد الطالبة، بناء على مقابلة (محاسب، 2023)

الشكل رقم (3-5): تطور رقم أعمال AGRODAT في الفترة (2011-2018)



المصدر: من إعداد الطالبة، بناء على مقابلة (محاسب، 2023)

يتضح من الجدول السابق نمو رقم أعمال المؤسسة، حيث أن تراجع الأداء التصديري، يعوضه التوجه نحو السوق المحلي، وهو ما يدل على وجود استراتيجية مزدوجة من إدارة المؤسسة، مبنية على اقتحام الأسواق الدولية من خلال مدخل التصدير المباشر، مع تعويضها وتدعيمها إن لزم الأمر بالتوسع في السوق المحلية، هذه الإستراتيجية المزدوجة هي التي سمحت للمؤسسة بالبقاء في سوق شديد المنافسة والتقلب.

الفرع الثالث: جهود ترقية الصادرات

شهادات المطابقة المتحصلة عليها مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT تهدف لتحقيق أهداف وهي: تصدير منتجاتها بمعايير التوحيد الدولي IFS، BRC، وغيرها من المعايير، لهذا قامت بجلب خبراء دوليين لديهم الخبرات والمعلومات الكافية في مجال الشهادات الدولية. ونجد أن هذه المؤسسة قد تحصلت على الكثير من الشهادات المطابقة لمعايير التوحيد الدولي نذكر منهم BRC IFC.

المطلب الرابع: صعوبات وفرص التصدير في مؤسسة AGRODAT

حيث نهدف في هذا التحليل إلى الصعوبات التي تحاول المؤسسة تفاديها وتجنبها بقدر الإمكان، وإلى الفرص التي تحاول تقنصها واستغلالها من خلال الأسواق، ويمكن تمثيلها في: (مؤسسة، 2023)

الفرع الأول: فرص التصدير

- ❖ تركيز الجزائر على ترقية الصادرات، وخاصة في قطاع التمور، من خلال توفير تسهيلات كثيرة ومتنوعة للصدرين خاصة مع تراجع أسعار البترول؛
- ❖ ارتفاع سعر صرف العملات الأجنبية (الدولار واليورو)، حيث وصل سعر الصرف 1 دولار / 200 دج، بعدما كان 1 دولار / 85 دج في 2015 ؛
- ❖ تقديم الجزائر الدعم المالي للمصدرين، كإعانات التصدير المتمثلة في: تعويض أعباء دراسة الأسواق الخارجية، تعويض تكاليف النقل والشحن الدولي بالموانئ بنسبة 80%؛
- ❖ انخراط AGRODAT في المؤسسة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) الوحيدة في مجالها على المستوى الوطني، والاستفادة من خدماتها في تأمين مخاطر التصدي؛
- ❖ انضمام المؤسسة إلى عنقود فرع التمور وتعاونها مع مؤسسات محلية، مما وفر لها إمكانية إمكانية التوسع إلى أسواق جديدة.

الفرع الثاني: عوائق التصدير

- ✓ ارتفاع نسبة إصابة التمور بالأمراض، كسوسة التمر وغيرها، تصل إلى 45 %، ما يسبب خسائر كبيرة للشركة، وذلك يرجع لعدم متابعة الجهات الوصية للفلاحين والمنتجين في عمليات الإنتاج للتمور، ومعالجة النخيل والثمار قبل فترة جني المحصول؛
- ✓ ارتفاع تكاليف شراء التمور الخام وتوضيبيها، بسبب تهريب التمور الجزائرية إلى الدول المجاورة (تونس، مالي، النيجر...)
- ✓ نظام القبول المؤقت الخاص بمواد التعليب التي يتم استيرادها، لأجل استعمالها في تعبئة التمور الموجهة للتصدير، حيث يتم تعليق الرسوم والحقوق الجمركية لتلك العملية، وينبغي فقط على المصدر تبرير استعماله فعليا لتلك المواد عقب عملية التصدير ودفع الرسوم في كل سداسي، إلا أن المؤسسة قد لا تستهلك مواد التعليب المستوردة كليا خلال سنة كاملة، وإن لم يتم تبريرها تعرض المؤسسة لجزاء التأخير.

المبحث الثالث: عرض وتحليل نتائج المقابلة

تعتبر المقابلة من أهم الأدوات المنهجية المستعملة لجمع البيانات، ونظرا لفوائدها في الحصول على آراء الأفراد حول متغيرات موضوع الدراسة، ونظرا لما تقدمه من تسهيلات للباحث، كي يتجاوز مشكلة عدم التجاوب من طرف المبحوثين، بتدخله بشرح الأسئلة وتبسيطها ومناقشتها معهم .

المطلب الأول: منهجية الدراسة الميدانية

تمثلت أداة الدراسة في إعداد دليل للمقابلة مع أحد المعنيين في المؤسسة، مما يمكنه من تزويدنا بمعلومات حول موضوع الدراسة .

الفرع الأول: دوافع المقابلة

من أجل الحصول على معلومات حول التسهيلات التجارية وعمليات التصدير في مؤسسة تصدير التمور SARL AGRODAT BISKRA، وكذا الجهود التي تبذلها للتعريف بالمؤسسة في الأسواق الخارجية، وانعكاسات هذه الجهود في اقتحام الأسواق الدولية، نلجأ إلى استخدام المقابلة كأداة لجمع البيانات على مستوى المؤسسة، من خلال لقاء مع أحد المسؤولين، بما يسمح لنا بالتعرف وتقييم جهود المؤسسة في التصدير، ومختلف التسهيلات التجارية التي استفادت منها في إطار ترقية الصادرات.

الفرع الثاني: نوع المقابلة

كانت المقابلة شخصية، أي وجها لوجه، حيث قمنا بتوجيه الأسئلة للمستجوب، من خلال لقاء مباشر، وهو ما يسمح بالتفاعل مع المقابل وتوضيح الموضوع له، وطرح انشغالاتنا عليه، وهذا قصد الحصول على إجابات ذات صلة بغرض البحث، والمقابلة بحثية تهدف لجمع بيانات حول متغيرات موضوع الدراسة، وهي التسهيلات التجارية وترقية التصدير والعلاقة بينهما، وهي مقابلة نصف موجهة، حيث قمنا بإعداد عدد من الأسئلة (في دليل المقابلة)، وطرحها على الطرف المقابل مع ترك الحرية لنا في تغيير صيغة الأسئلة أو إضافة أسئلة جديدة، حسب الوضع وإجابات الطرف المقابل.

الفرع الثالث: خطوات إعداد المقابلة

لقد مررنا عند استخدام وتطبيق طريقة المقابلة، كأداة لجمع المعلومات حول الموضوع بالمراحل والخطوات التالية:

أ. تحديد أهداف المقابلة:

حتى يمكننا جمع بيانات مفيدة للدراسة من خلال المقابلة، وضعنا نصب أعيننا مجموعة من الأهداف الواجب تحقيقها، وهي كما يلي:

- ✓ التعرف على مختلف التسهيلات التجارية التي استطاعت مؤسسة AGRODAT الاستفادة منها لترقية صادراتها، والتسهيلات التي وجدت صعوبات في استغلالها؛
- ✓ معرفة مختلف جهود ترقية التصدير التي قامت بها المؤسسة خلال السنوات الماضية، ومدى نجاحها في تحقيق أهداف إستراتيجية التصدير؛

✓ تقييم مساهمة التسهيلات التجارية بمختلف أشكالها (جمركية، لوجستية، مالية.... إلخ) في تحسين نشاط التصدير في AGRODAT، والتي تقدمها مختلف المؤسسات والهيئات التي تتكفل بدعم الصادرات في الجزائر.

ب. مرحلة تصميم دليل المقابلة:

يتكون دليل المقابلة الذي قمنا بإعداده من جملة من الأسئلة المتنوعة والمرتبطة حسب متغيرات موضوع البحث، وهي على عدة أنواع تتمثل في :

- أسئلة مغلقة: ذات إجابات محددة بنعم أو لا، أو إعطاء الشخص المقابل عدة خيارات ليختار من بينها للإجابة على السؤال.
- أسئلة مركبة: وهي أسئلة يتفرع عنها أسئلة أخرى، حسب إجابات المقابل، مما يسمح بالاستفادة من إجابة في طرح أسئلة أخرى متعلقة بها.
- أسئلة مفتوحة: تهدف للحصول على تفسير أو تبرير لإجابات معينة يدلي بها المقابل، وهي من شاكلة لماذا؟ كيف؟ .

ج. مراحل الدراسة الأولية:

بعد إعداد دليل المقابلة من طرف الطالبة بالتعاون مع الأستاذ المشرف، حيث قدم لي بعض المقترحات لتغيير بعض الأسئلة، وتبسيط وتوضيح أخرى، ومن خلال الاستفادة من هذه الملاحظات، تم تعديل دليل المقابلة ليخرج بالصيغة والشكل النهائي، كما تم الحصول على بيانات ومعلومات حول الشخص المقابل من حيث المستوى العلمي، الانشغالات وضغوط العمل، والوقت المناسب لإجراء هذه المقابلة، وهذا كله من التعامل المناسب مع الطرف المقابل، وبما لا يضايقه في العمل.

الفرع الرابع: إجراء المقابلة

تم إجراء المقابلة مع محاسب المؤسسة، السيد محمد عزوز بوسالم في مكتبه بالمؤسسة، باعتباره المسؤول المالي للمؤسسة، مما يمكننا من الحصول على معلومات وفيرة ودقيقة عن موضوع الدراسة، وقد تمت المقابلة وفق الخطوات التالية:

- إشعار وتحسيس المحاسب بأهمية الدراسة ودور إجاباته في تحقيق أهدافه، وطمأنته بأن كل ما يدلي به من معلومات لن تستخدم إلا لغرض البحث العلمي .
- أخذ موافقة المدير العام على تسجيل المعلومات التي يدلي بها، وطلب مساعدته في تقديم أي معلومات إضافية لم ترد أسئلة عنها في دليل المقابلة.

المطلب الثاني: تحليل إجابات الأسئلة المتعلقة بجهود التصدير في مؤسسة AGRODAT

من خلال الإجابة على هذه الأسئلة، يمكننا التعرف على جوانب أخرى لجهود التصدير قامت بها مؤسسة AGRODAT، لا تتوفر في وثائق المؤسسة أو المراجع التي تناولت المؤسسة بالدراسة في السنوات السابقة، سواء كانت مذكرات أو مقالات، وهي قليلة في مجملها. (مؤسسة، 2023)

- س 01: ماهي الأسواق الدولية (البلدان) التي تقوم المؤسسة بالتصدير لها؟ لماذا تم اختيارها؟

- ج 01: الأسواق الدولية التي تقوم مؤسسة التمور SARL AGRODAT بالتصدير لها، هي دول " أوروبا، أمريكا الشمالية، تركيا، فرنسا، كندا، ألمانيا، إيطاليا، قطر وفرنسا"، وقد تم اختيارها لارتفاع الطلب فيها على التمور، بسبب توافر جالية إسلامية كبيرة فيها، وهو ما جعل مثلا فرنسا أكبر مستورد للتمور في أوروبا، بفعل تواجد جالية إسلامية كبيرة هناك، وهي أغلبها جالية جزائرية، مما يجعل من فرنسا سوقا هامة بالنسبة لمؤسسة AGRODAT، أما ألمانيا فإنها تعتبر من البلدان الأكثر صعوبة في عمليات الاستيراد، بسبب الشروط التي تطلبها (شهادات جودة عالمية معترف بها).
- س 02: هل من السهل على المؤسسة إيجاد الوصول إلى المعلومات المتعلقة بالتصدير؟
- ج 2. نعم من السهل الوصول إلى المعلومات المتعلقة بالتصدير، لأن غرفة التجارة والصناعة لديها موقع، يتم فيه نشر كل ما يخص عمليات التصدير، وشرح كيفية وطريقة التصدير، وهنا تقوم إدارة المؤسسة (المدير) ومسؤول مصلحة التصدير بالولوج الدائم للمواقع الإلكترونية لمختلف الهيئات والمؤسسات الوطنية المسؤولة للإشراف على أنشطة التصدير وترقيتها، وهذا من أجل تحيين المعلومات المتعلقة بقواعد وإجراءات التصدير من جهة، والتعرف الفرص التصديرية المتاحة تبعا لجهود الجزائر في إبرام اتفاقيات تعاون تجاري.
- س 03: متى بدأ نشاط التصدير بالنسبة لمؤسسة تصدير التمور SARL AGRODAT ؟
- ج 03. انطلقت المؤسسة في التصدير سنة 2006، لكن تم بيعها للمدير الجديد قدور عبد العزيز سنة 2011، ليتم من هذه السنة البدء في العمل والتصدير، وهو ما يعني أن للمؤسسة خبرة لا يستهان بها في مجال التصدير، يجعلها تستطيع التعامل مع الأسواق الخارجية بكفاءة، وإيجاد حلول لمشاكل التصدير التي تواجهها، واقتناص الفرص التصديرية التي تظهر في أي قارة وبلد.
- س 04: ماهي دوافع التوجه للتصدير بالنسبة للمؤسسة؟
- ج 04. تتمثل دوافع التصدير بالنسبة لمؤسسة AGRODAT في ترقية الصادرات، وتنويع أسواق المؤسسة في مجال التمور بشكل أساسي، كما تهدف المؤسسة من وراء التصدير إلى جلب العملة الصعبة لخزينة الدولة، بما يساهم في خدمة الاقتصاد والتعريف بالتمور الجزائرية، وإعطاء قيمة للمؤسسة وجودة تمورها.
- س 05: من أجل التصدير هل تم استقبال طلبات شراء أجنبية؟ أم اتصلت المؤسسة بالزبون الأجنبي لعرض منتجاتها عليه؟ أم تم الالتقاء في المعارض الدولية ؟
- ج 05. نعم، حسب كل زبون، يوجد منهم من تقابلنا بهم في المعارض الدولية، وهناك من المؤسسة اتصلت بهم بنفسها من خلال المدير، ويوجد أيضا استقبال كبير لطلبات الشراء الخارجية من المؤسسة، كما أن مشاركة المؤسسة في المعارض والصالونات الدولية التي تتم في الجزائر أو الخارج، يساهم في زيادة عمليات التصدير للسلع الجزائرية.
- س 06: هل تعاونون من صعوبات مع المستوردين الأجانب عند تعاملكم معهم ؟
- ج 06. لا، لأنه يتم الاتفاق على جميع الشروط قبل أن تتم عملية تصدير، حيث تسعى المؤسسة إلى وضع شروط واضحة ومتفق عليها مع الزبون الأجنبي، وأي لبس في أي بند في العقد عند وضعه أو تنفيذه، يتم فورا التواصل مع

الزبون لتسوية سوء الفهم، وهو ما أعطى للمؤسسة سمعة جيدة في الأسواق الخارجية، وجعل المستوردين الأجانب يكررون التعامل مع المؤسسة

- س 07: هل تشكل جودة التمور ميزة تنافسية لكم في الأسواق الدولية؟

- ج 07. نعم، نظرا للسمعة الجيدة للتمور الجزائري (دقلة نور)، وبسبب اهتمام المؤسسة بجودة المعالجة ومنحها العناية القصوى، فإن هذه العوامل منحت للمؤسسة ميزة تنافسية تصديرية في الأسواق الخارجية، لكن ذلك وحده لا يكفي بدون شهادات جودة دولية معترف بها، وهنا تلعب الشهادات المتحصلة عليها المؤسسة دورا كبيرا في الميزة التنافسية.

- س 08: هل تعاونون من عوائق على مستوى الموانئ والنقل البحري عند عمليات التصدير؟

- ج 08. لا، لا توجد أي عوائق على مستوى الموانئ والنقل البحري عند تصدير شحنات التمور، حيث تعطى لها الأولوية عند التصدير، فلا تعاني من أي تأخير بسبب الإجراءات الجمركية والإدارية لعمليات التصدير، وهذا بسبب استفادة المؤسسة من نظام الرواق الأخضر، عبر إمكانية الرفع الفوري للبضاعة مباشرة بعد إيداع التصريح، والرقابة الجمركية تكون بعدية ولاحقة، هناك ميزة أخرى وهي الأساس الذي يقوم عليه هذا النظام، وهي أنه يسمح بإدارة المخاطر، بحيث أنقص العبء على عاتق إدارة الجمارك، فعوض مراقبة كل عمليات الاستيراد والتصدير، يتم إعطاء الثقة لبعض المتعاملين التي تتوافر فيهم الشروط المطلوبة.

أما من جانب النقل البحري، فالمؤسسة تتبع المصطلح التجاري FOB: التسليم على ظهر السفينة، حيث يتكفل الزبون الأجنبي بعقد النقل البحري والتأمين على شحنة التمور، وبالتالي لا تتحمل مؤسسة AGRODAT أي أعباء أو مخاطر من لحظة تحميل الحاوية على ظهر السفينة.

- س 09: هل تعاونون من البطء في الإجراءات الجمركية عند عمليات التصدير؟

- ج 09. لا، حيث تستفيد المؤسسة من تسريع إجراءات الجمركة للتصدير، وتعطى للمؤسسة الأولوية في إجراءات الرقابة السريعة وإصدار التصاريح الجمركية، مما يساعد على تصدير التمور، خاصة وأن الوقت حاسم في عمليات التصدير، بسبب حساسية التمور للرطوبة والحرارة، مما جعل التسهيلات الجمركية الممنوحة في تبسيط الإجراءات الجمركية وتسريعها من العوامل المهمة في نجاح عمليات التصدير.

- س 10: ماهي متطلبات اقتحام الأسواق الدولية في مجال التمور؟ وهل في رأيكم أن مؤسستكم تتوفر على هذه المتطلبات؟

- ج 10. النجاح في دخول الأسواق الخارجية يتطلب عدة عناصر، أهمها على الإطلاق: جودة المنتج الموجه للتصدير، ومطابقته للمعايير العالمية للجودة، وكذلك لمعايير الجودة في دولة الزبون، وهذه العوامل كلها متوفرة في مؤسسة AGRODAT ومنتجاتها، والتي من أهمها شهادات المطابقة لمعايير السلامة والتوحيد الدولي NSF، BIO BRC.

- س 11: هل تتوفر لمنتجاتكم مؤسستكم مزايا تنافسية تسمح لها بفرض نفسها في الأسواق الدولية؟

- ج 11. نعم تتوفر لمنتجات لشركتنا عدة مزايا تنافسية من أهمها: السرعة في التسليم، حيث تلتزم المؤسسة بآجال تعاقداتها مع المستوردين الأجانب، من خلال احترام الشروط الواردة في عقد التصدير بصرامة، ودليل ذلك أنه لم يحدث أن وقعت شكاوى من عملاء المؤسسة، وحتى في حدوث بعض التأخير فيعود غالبا لقوى قاهرة خارج عن إدارة المؤسسة.

الإضافة للأسعار التنافسية للتمور الجزائرية في الأسواق الخارجية، والسمعة الجيدة لمؤسسة AGRODAT، التي تعرف لدى الزبائن بالتزامها الدائم بشروط التعاقد، نفس الشيء ينطبق على علاقاتها بالموردين، سواء من الفلاحين أصحاب بساتين النخيل أو مزودي لوازم التعبئة والتغليف.

- س 12: هل تقوم المؤسسة ببيع المنتج المحلي (التمور) في السوق الأجنبي كما هو؟

- ج 12. لا. بل تقوم بتكليفه حسب متطلبات الزبون الأجنبي، فعندما يطلب الزبون الأجنبي تمر منزوع النوى، تتكفل العمليات بنزع النوى ثم تعبئته في صناديق، وعندما يشترط الزبون الأجنبي نوعية معينة من التغليف، تقوم المؤسسة باستيرادها من تركيا

- س 13: ما نوع التمور التي يتم التركيز عليها في عمليات التصدير ولماذا؟

- ج 13. هي التمور المكيفة ومنزوعة النوى بشكل رئيسي مما يجعل العمل يدويا في معظمه، وهو ما تقوم بها النساء العاملات طيلة اليوم والأسبوع، مما يسبب الروتين والممل الذي يؤدي لتكهن العمل بعد مدة، بسبب تكرار نفس الحركات طيلة اليوم.

- س 14: ماهي الدول التي تشكل منتجاتها مصدر منافسة شديدة لكم في الأسواق الدولية؟

- ج 14. تشكل صادرات تونس من التمور المنافس الأول لمؤسسة AGRODAT، خاصة وأن هناك عدة مؤسسات تونسية تشتري التمور الجزائرية المهربة عبر الحدود، وتقوم بتغليفها بشكل أفضل وبيعها في الأسواق الأجنبية، كما تشكل التمور الخليجية (العراق، إيران، السعودية) مصدر تهديد ومنافسة لصادرات مؤسسة AGRODAT.

المطلب الثالث: عرض وتحليل إجابات أسئلة التسهيلات التجارية

من خلال الإجابة على هذه الأسئلة، يمكننا التعرف على مختلف التسهيلات التجارية بمختلف أنواعها (جمركية، مالية، مادية، تقنية...)، التي استفادت منها مؤسسة AGRODAT، خاصة وأنه لا يمكن معرفتها غلا من خلال المقابلة الشخصية للمسؤولين في المؤسسة، ما يجعل المقابلة الشخصية عاملا حاسما في التعرف على التسهيلات بكلها نوعيها، التي استفادت منها المؤسسة والتي لم تستفد منها.

الفرع الأول: التسهيلات المادية

تهدف هذه الأسئلة للحصول على معلومات حول التسهيلات اللوجستية (النقل، التخزين، المناولة، التغليف...) التي استفادت منها مؤسسة AGRODAT، في إطار سعي الجزائر بنظمها وهيئاتها، لدعم المؤسسات ذات التوجه التصديري.

- س 01. هل تعطى الأولوية المناسبة للبضائع سريعة التلف عند تحديد مواعيد المعاينة المادية على مستوى الموانئ والجمارك؟
- ج 01. نعم، لأن التمور سريعة التلف يجب وصولها إلى المكان المصدر إليه في الوقت المحدد، لأنها في ثلاجة مكيفة بدرجة حرارة ثابتة.
- س 02. ماهي أهم المعارض والصالونات الدولية التي شاركت فيها AGRODAT؟ هل يساهم ذلك في ترويج المنتجات وزيادة الصادرات؟
- ج 02. نعم، تقتصر مشاركة AGRODAT على بعض المعارض والصالونات الدولية المقامة في الجزائر، والتي من أهمها: الصالون الدولي للصناعات الغذائية جازاقرو(الجزائر)، الصالون الدولي للتمور سيداب (بسكرة)، معرض الصناعات الغذائية SIAG (وهران)، وتعود قلة المشاركة في المعارض الخارجية إلى ارتفاع التكلفة(سفر، نقل، إقامة، رسوم...)، كما أن إدارة المؤسسة تعتقد أن جودة التمور وتنافسية سعرها تغني عن الأنشطة الترويجية المكلفة، مما يبين ضعف الفكر التسويقي الدولي لدى مسؤولي المؤسسة.
- س 03. ماهي الهيئات المؤطرة للتجارة الخارجية للمؤسسة التي تستفيد AGRODAT من تسهيلاتهما؟
- ج 03. رغم تنوع هيئات تسهيل وترقية الصادرات في الجزائر، لكن استفادة مؤسسة AGRODAT منها تظل محدودة، ومن أهم هذه الهيئات ما يلي:
- ✓ الشركة الوطنية لتأمين وضممان الصادرات CAGEX: تتكفل بتأمين عمليات التصدير التي تقوم بها مؤسسة AGRODAT من مختلف المخاطر التي تواجهها، وهي متنوعة وكثيرة من أبرزها: عدم التزام الزبون بالاستلام، مشاكل سياسة وحروب، عدم الدفع من طرف الزبون، عدم التحويل البنكي، تقلبات سعر الصرف... إلخ؛
- ✓ المؤسسة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX: توفر للمؤسسة فرص المشاركة في المعارض الدولية سواء أ أو المتخصصة؛
- ✓ الصندوق الخاص لترقية الصادرات: يوفر للمؤسسة تسهيلات مالية متنوعة(دفع نسبة من التكاليف)، عند المشاركة في المعارض والصالونات، النقل دولي للتمور، دراسة الأسواق الخارجية... إلخ
- ✓ غرفة التجارة والصناعة الزيبان (بسكرة): تمثلت استفادة المؤسسة منها في: دليل المصدر، تكوين متخصص في إدارة الجودة، الاشتراك في تجمع من أجل المنفعة المشتركة من أجل التصدير.

الفرع الثاني: التسهيلات المالية

تهدف هذه الأسئلة للحصول على معلومات حول الدعم المالي الذي استفادت منه مؤسسة AGRODAT، مما يوفر عليها الكثير من التكاليف المتعلقة بالتصدير.

- س 04: هل يتم تقديم حوافز ضريبية لمؤسستكم للمساعدة على التصدير؟ إذا كان الجواب نعم، ماهي هذه الحوافز الضريبية؟

- ج 04. نعم، تستفيد المؤسسة من حوافز جبائية في مجال التصدير، من أبرزها:
- ❖ الإعفاءات الضريبية على الأرباح التي تحققها من الصادرات، حيث لا تطلب الدولة ضريبة على أرباح الشركات، إذا كان الربح مصدره نشاط تصديري، كما هو الحال في مؤسستنا AGRODAT، وهو ما جعل الضريبة على الأرباح ضعيفة جدا، والتي نتجت عن أرباح لمبيعات هامشية في السوق المحلية فقط
 - ❖ الإعفاء الضريبة على رقم الأعمال TVA، ورغم أن الزبون الأجنبي هو الذي سيدفعها، لأن المؤسسة تتكفل فقط في دمجها في سعر البيع، لكن إعفاء الصادرات منها، يسمح للمؤسسة بالتصدير بأسعار منخفضة، مما يكسبها ميزة تنافسية سعرية في الأسواق الخارجية.
- س 05. هل توجد أي قيود أو صعوبات في تحويل العملات الأجنبية إلى الجزائر عند التصدير؟ في حالة الإجابة بنعم، ماهي هذه الصعوبات؟
- ج 05. لا، لا توجد أي قيود أو صعوبات على تحويل قيمة التمور التي تم تصديرها من الزبون إلى المؤسسة، لأن عملية الدفع والقبض تتم عن طريق النظام البنكي، وفق إجراءات التحصيل المستندي المعروفة في التجارة الخارجية بشكل عام، وفي مجال التصدير بشكل خاص.
- س 06. من أي أشكال التحصيل المستندي يتم تفضيلها في مجال تحصيل الصادرات.
- ج 06. نظرا لارتباط نشاط المؤسسة بالتصدير، فإنها غالبا ما تشغل بالتحصيل المالي لصادراتها، وهنا يوفر لها البنك التسهيلات التالي:
- ✓ **تحصيل مقابل الدفع نقدا:** أي لا يقوم بنك المؤسسة في الجزائر بتسليم المستندات المتعلقة بشحنة التمور إلى الزبون الأجنبي إلا بعد دفع قيمة الفاتورة إلى البنك الذي يتبعه في بلده، هذا الأخير يحول المبلغ إلى بنك المؤسسة في الجزائر بالعملة الصعبة (غالبا الدولار أو اليورو)، هذا الأخير يحول المبلغ لحساب المؤسسة بناء على سعر الصرف الرسمي في ذلك اليوم؛
 - ✓ **تحصيل بالقبول:** أي لا يقوم بنك مؤسسة AGRODAT في الجزائر بتسليم مستندات شحنة التمور إلى الزبون الأجنبي، إلا بعد أن يرسل المؤسسة AGRODAT ورقة تجارية قابلة للدفع في أجل لاحق، وهذه الطريقة نادر التعامل بها من طرف المؤسسة، لأنها تفضل التعامل نقدا، إضافة إلى أن التعامل بالأوراق التجارية ما زال لا يحظى بالقبول والثقة.
- س 07. هل يمكن دفع المصاريف والرسوم الجمركية المستحقة إلكترونيا؟
- ج 08. لا، لأنه لا توجد رسوم في إطار عمليات التصدير.
- س 09. هل يساهم تراجع سعر صرف الدينار الجزائري في زيادة صادرات المؤسسة؟

- ج 09. لا، لأنه قابله ارتفاع في المصاريف، مثل ارتفاع سعر التمور التي تتزود بها المؤسسة من الفلاحين باستمرار، وارتفاع أسعار مواد التعبئة والتغليف، مما يجعل سعر الصرف المنخفض للدينار الجزائري لا يشكل أي مصدر لتسهيل الصادرات بالنسبة لمؤسسة AGRODAT .

الفرع الثالث: التسهيلات القانونية والمؤسسية

تهدف هذه الأسئلة للتعرف على مختلف الهيئات الوطنية التي تتدخل وفق صلاحياتها، من أجل مساعدة مؤسسة AGRODAT في إتمام عمليات التصدير، من لحظة البحث والتنقيب على الأسواق الخارجية، وحتى لحظة تسليم شحنات التمور للزبون الأجنبي.

- س 10. يسمح التشدد في قواعد المنشأ في الأسواق الخارجية بحماية التمور الجزائرية من تصديرها تحت علامات أجنبية.

- ج 10. لا، لأن منتج التمور ليس منتج مصنع، يتمون من أجزاء مصنعة في عدة بلدان، كما أنه غالبا ما يتم تهريب التمور الجزائرية إلى تونس والمغرب، وهناك معالجتها وتكييفها، ثم إعادة تصديرها تحت علامات تجارية تونسية، من دون أن تكون هناك قدرة على التعرف على المصدر الأصلي لتلك التمور، فرنسا من جهتها تستورد التمور الجزائرية لتقوم بتوضيها وتغليفها بشكل أفضل، ثم تصديرها تحت علامات تجارية فرنسية.

- س 11. هل تقوم الجزائر بتطبيق المعاملة بالمثل على الدول غير الملتزمة بالاتفاقيات الثنائية والدولية، مما يوفر حماية للصادرات.

- ج 11. لا، لا تفعل الجزائر ذلك، مما لا يوفر حماية للمنتج الوطني، وخاصة مع تونس وفرنسا، وهو ما يفسر ضعف حجم الصادرات من التمور في الجزائر، رغم ارتفاع الإنتاج الوطني، ورغم التنوع الكبير في التمور التي تنتجها الجزائر

- س 12: ماهي الهيئات الحكومية الجزائرية التي قدمت لكم الدعم والإعانة في مجال التصدير؟

- ج 12. تتلقى المؤسسة الدعم والمساندة من الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة، الغرفة الولائية للتجارة والصناعة ببسكرة، والمؤسسة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات CAGEX بشكل رئيسي.

- س 13: ما أنواع الدعم الذي تتلقاه المؤسسة من هذه الهيئات في مجال التصدير؟

- ج 13. يتمثل الدعم الذي تحصل عليه غرفة التجارة والصناعة على المستوى الوطني والولائي(بسكرة) في دعم المؤسسة في مجال التصدير في المجالات التالية:

✓ تنظيم الدورات التكوينية للمصدرين حول تقنيات التصدير لفائدة الإطارات ورؤساء المؤسسات العمومية والخاصة المعنية بالتصدير.

✓ تزويد المصدرين الجزائريين والأجانب بكل المعلومات والمعطيات التي يطلبونها، حول الأسواق الخارجية والفرص التصديرية.

✓ الإعفاء الضريبي من القيمة المضافة، إذا قامت مؤسسة AGRODAT بالشراء من السوق الجزائري لأي لوازن إنتاج وتسيير، مثلا مواد التعبئة والتغليف.

الفرع الرابع: التسهيلات الجمركية:

تهدف الأسئلة إلى التعرف على مختلف التسهيلات التي تتيحها الجمارك الجزائرية (تبسيط الإجراءات، نظم اقتصادية، النافذة الوحيدة...)، مدى استفادة مؤسسة AGRODAT منها في تسهيل تصدير التمور.

- س 14: هل يتم تقديم تسهيلات جمركية لمؤسستكم في مجال التصدير؟
- ج 14: نعم تستفيد المؤسسة من التسهيلات التي توفرها مصالح الجمارك في إطار التصدير، لكن هذه التسهيلات ليست كثيرة وعميقة، حيث تقتصر على تبسيط بعض الإجراءات الجمركية عند التصدير عبر المسار الأخضر، إلا أنه لم يتم تكريس هذا النظام تشريعياً، إذ نظم في إطار منشور تجد المؤسسة صعوبة في فهم وتطبيق أحكامه، ورغم أن الحكومة لجأت إلى تعديل نص المادة 89 مكرر من قانون الجمارك، أجاز بموجبها لإدارة الجمارك منح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد للاستفادة من تسهيل الإجراءات الجمركية، فإن ذلك أدى إلى ذوبان نظام الرواق الأخضر ضمن نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد، مما تسبب في الخلط بين النظامين وأيهم أولى
- س 15: ماهي هذه التسهيلات التي تستفيد منها مؤسسة AGRODAT في إطار تصدير التمور على مستوى نقاط الجمارك؟
- ج 15: تتمثل التسهيلات الجمركية للتصدير التي استفادت منها وما زالت تستفيد منها مؤسسة AGRODAT في النقاط التالية:
 - ✓ سرعة إجراءات مراقبة البضاعة على مستوى مكاتب الجمارك، خاصة وأن المؤسسة تصديرية تصدر التمور، وهي منتجات غذائية قابلة للتلف، مما يتطلب سرعة التصدير؛
 - ✓ سرعة إعداد الوثائق الجمركية المتعلقة بالتصدير، مثل التصريح الجمركي، شهادة التصدير، وفاتورة التصدير.
- س 16: هل تستفيد المؤسسة من نظام النافذة الواحدة أي الشباك الوحيد في عمليات التصدير؟ في حالة الإجابة بنعم، كيف يساهم في تسهيل التصدير بالنسبة لمؤسسة AGRODAT؟
- ج 16: نعم، لكنه يسمى في الجزائر نظام الشبك الوحيد، وهو منصة إلكترونية تتيح التبادل الإلكتروني للمعلومات والوثائق بين مؤسسة AGRODAT وكل الهيئات ذات العلاقة بالتجارة الخارجية والتصدير بشكل خاص، وهو يساهم تسهيل التصدير بالنسبة لـ AGRODAT، من خلال تقليص آجال المعالجة وتكاليف الإجراءات والمراقبة، وكذا التخفيف والاستغناء عن الطابع المادي للإجراءات الجمركية المطلوبة على الحدود وضمان شفافيتها.
- س 17: ماهي النظم الجمركية التي تستفيد منها مؤسسة AGRODAT عند التصدير؟
- ج 17: تستفيد المؤسسة من المستودعات الجمركية لتخزين شحنات التمور، وهي كافية للمتعاملين الاقتصاديين، حيث تسمح بتخزين بضائعهم لا سيما سريعة التلف ضمن شرط السلامة والأمان، ولم يحدث أن تعرضت الشحنات للتلف أو السرقة على مستوى المستودعات الجمركية، إلا أنه حال تجاوز الوقت المحدد قانونياً في المستودعات الجمركية، تضطر المؤسسة إلى دفع رسوم إضافية لمكتب الجمارك، وهي حالة نادرة بالنسبة للمؤسسة

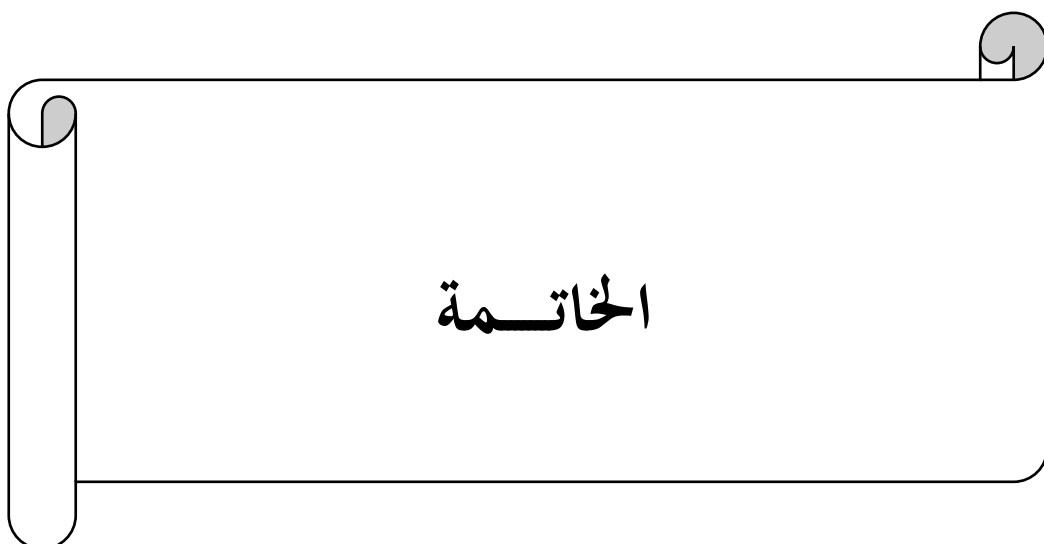
- س 18. ما رأيكم في الوثائق المطلوبة لدى الجمارك عند التصدير؟
- ج 18. يتطلب ملف جمركة شحنات التمور عددا قليلا من الوثائق، وأغلبها وثائق يمكن الحصول عليها بسهولة وفي وقت وجيز، مما يزيد من مستوى تسهيل تصدير الشحنات، وبما أن مؤسسة AGRODAT متخصصة في التصدير، فإن تتبع نظام التصدير الخاضع لدفتر شروط، حيث تطلب الأمر تقديم ملفين أحدهما إداري والآخر تقني إلى مديرية التجارة، للحصول على شهادة متعامل اقتصادي معتمد، وهذا الملف يكون لمرة واحدة فقط.
- س 19. ما رأيكم في المدة التي تتطلبها الإجراءات الجمركية للتصدير؟
- ج 19. إن مدة الإجراءات الجمركية للبضائع الموجهة للتصدير مقبولة، حيث لا تتجاوز 48 ساعة في كل الحالات، مما يسمح للمؤسسة من تجنب دفع الكثير من المصاريف الإضافية (تخزين، مناولة، حراسة، إعادة فحص...)، كما يجنب المؤسسة مخاطر تلف شحنات التمور، ومخاطر الإخلال بشروط عقد التصدير، حيث لم يحدث وأن تأخرت المؤسسة عن شحن وإرسال حاويات التمور للزبون الأجنبي.

الخلاصة:

في هذا الفصل التطبيقي من الدراسة، تطرقنا لدراسة حالة على مستوى مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT بولاية بسكرة، وهي من المؤسسات الصغيرة الرائدة في مجال تصدير التمور، بعد القيام بعمليات التكييف، التوضيب، التعبئة والتغليف، حيث حاولنا التعرف على التسهيلات التجارية التي استفادت منها المؤسسة، في إطار توجه الجزائر لدعم الصادرات خارج المحروقات والمؤسسات المصدرة، أين تم التعرف على التسهيلات اللوجستية، المالية، الجمركية والتقنية المتوافرة في بيئة التصدير الجزائرية، واستطاعت مؤسسة AGRODAT الاستفادة منه وما لم تستطع الاستفادة منه.

وقد ركزنا على تحليل البيئة الداخلية للمؤسسة (الهيكل التنظيمي ونشطة العملية)، والبيئة الخارجية للتصدير (خطوات، إجراءات، صعوبات وفرص التصدير التي تواجه المؤسسة)، وفي الأخير قمنا بإجراء مقابلة مع محاسب المؤسسة، أين أعددنا دليلا للمقابلة يتضمن مجموعة متنوع من الأسئلة حول بعدي الدراسة (ترقية التصدير، التسهيلات التجارية)، وقد حصلنا على إجابات وافية عن الأسئلة التي طرحناها، مما مكنا من فهم واقع التصدير في مؤسسة AGRODAT، والتسهيلات التجارية التي اقتنصتها، ومن أهم نتائج المقابلة الميدانية:

- ✓ يعتبر التصدير النشاط الأساسي لمؤسسة AGRODAT ، وتعتبر صناعة تكييف التمور نشاطا يثير اهتمام الدولة وتقوم على تشجيعه وتطويره، من خلال جملة من الحوافز والتسهيلات التصديرية.
- ✓ تمتلك المؤسسة خبرة جيدة في مجال التصدير بغض النظر على أنها مؤسسة صغيرة الحجم، مما جعلها تحصل على عدة شهادات لمعايير المطابقة في مجال الصحة والسلامة في المنتجات الغذائية (التمور).
- ✓ تهدف المؤسسة لتحسين أكثر لجودة منتجاتها، والتوسع أكثر في الأسواق الدولية، وكسب سمعة جيدة في سوق التمور العالمية.
- ✓ تتميز منتجات المؤسسة بمطابقة معايير السلامة الغذائية العالمية BRC NSF ، وتعمل مع خبراء أجانب من القطاع في إطار إجراءاتها لمراجعة الجودة IFS بشكل دوري (كل 3 سنوات).



لقد تم تناول موضوع التسهيلات التجارية ودورها في ترقية التصدير والصادرات، لما للتصدير من أهمية كبيرة في رفع وتيرة النمو الاقتصادي الوطني، ولذا سعت الجزائر إلى دعم وتطوير في قطاع التصدير عن طريق التسهيلات في شكل تبسيط الإجراءات وتقديم تحفيزات متنوعة للمؤسسات التي ترغب وتقوم باقتحام الأسواق الخارجية وممارسة التصدير، وهذا في إطار إستراتيجية تنوع الصادرات عبر النهوض بمجال التصدير خارج قطاع المحروقات، لأن أسعار النفط دائما في تذبذب مستمر من جهة، وتتجه نحو الزوال من جهة أخرى.

ولمعالجة الموضوع، تم التطرق في الجوانب النظرية من حيث مفهوم التسهيلات التجارية وأشكالها، ومفاهيم أساسية عن التصدير وإجراءات وإستراتيجية تربيته، وعن كيفية مساهمة التسهيلات التجارية في ترقية الصادرات خارج المحروقات، ولكي لا تبقى هذه الدراسة بعيدا عن واقعنا العلمي، فقد أرفقنا الدراسة النظرية بالدراسة الميدانية في مؤسسة "تكييف وتصدير التمور AGRODAT - بسكرة، قدمنا لمحة عن نشأة المؤسسة وتطورها وأهدافها، وتحليل وتقييم جهود المؤسسة في التصدير، عن طريق معرفة إجراءات التصدير كيف تتم ومنافسين المؤسسة داخليا وخارجيا، وتقييم نشاط المؤسسة عن طريق تطور صادراتها ورقم أعمالها خلال السنوات، أخيرا تطرقنا إلى تحليل نتائج المقابلة التي أجريت مع محاسب المؤسسة السيد "محمد عزوز بوسام"، حيث قدمنا له أسئلة لجمع البيانات وتحليله.

أ. اختبار صحة الفرضيات:

بناء على محتوى الدراسة، التي تم تناولها في الجوانب النظرية والجانب التطبيقي للموضوع، يمكننا اختبار الفرضيات التي انطلقنا منها كما يلي:

◀ **الفرضية الأولى:** وقد تم التحقق من صحة الفرضية من خلال الدراسة النظرية في الفصل الأول إن التسهيلات التجارية تغطي الجوانب المتعلقة بالتصدير، حيث تعنى بشكل خاص بتبسيط الإجراءات الجمركية للفحص والرقابة المادية والمستندية للبضائع، وتخفيض الأعباء المالية على المتعاملين في التجارة الدولية، كما يوفر تأمين الصادرات ونظم التحصيل المستندي المتبعة في البنوك ضمانات قوية للحقوق المالية للمصدرين، ويلعب خدمات النقل والتخزين التي تتكفل بها هيئات التسهيل المعتمدة، في ضمن وصول البضائع إلى أسواق التصدير بالتوقيت والجودة المطلوبة، وهو ما يجعل التسهيلات التجارية نظاما متكاملًا يشمل كل الجوانب المرتبطة بالتصدير، والهدف النهائي منها هو جعل التصدير أكثر كفاءة وفاعلية، وهذا يؤكد صحة الفرضية الأولى: " تغطي التسهيلات التجارية كل الجوانب المتعلقة بالتصدير".

◀ **الفرضية الثانية:** يتطلب التصدير الفعال الالتزام بمجموعة من الإجراءات والسياسات الإدارية، مع الاستناد على إستراتيجية ملائمة لاقتحام الأسواق الدولية، فيبدأ بالبحث والتنقيب عن الأسواق الملائمة لمنتجات المنافسة، والتي تتوفر فيها فرص للتصدير، ثم دراسة تلك الأسواق من الجوانب التسويقية المختلفة، ثم توفير المنتجات وفق المعايير المطلوبة في تلك الأسواق، لتأتي عمليات الإنتاج والنقل والتسليم ضمن شروط السلامة والجودة، بما يتوافق مع رغبات وتوقعات

الزبائن في تلك الأسواق، فهذا كله وغيره يجعل التصدير ليس مجرد نشاط عشوائي، بل هو نشاط يتطلب تسويق وإدارة وإستراتيجية مناسبة، وإلا فلن يكتب له النجاح، وهو ما يؤكد صحة الفرضية الثانية: " يتطلب التصدير وتنمية الصادرات الالتزام بمعايير وإجراءات وإستراتيجيات دولية".

◀ **الفرضية الثالثة:** إن جهود المؤسسات الاقتصادية لترقية الصادرات، لا تكفي إلا لم يرافقها دعم من الحكومات بأجهزتها المختلفة لدعم التصدير، من خلال توفير مجموعة متنوعة من التسهيلات للمؤسسات المصدرة، على أن تكون تلك التسهيلات في متناول المؤسسات، وأن تخفف عنها الكثير من أعباء التصدير، بل الأكثر من ذلك أن تتضمن حوافز مالية ومادية لتشجيع التصدير وتنمية الصادرات، وما يبقى على المؤسسات المصدرة إلا استغلال تلك التسهيلات في دخول الأسواق الخارجية والتوسع فيها، مع التعاون بينها وبين هيئات التسهيل التجاري كل في مجاله، لمعالجة الصعوبات والنقائص في منظومة التسهيل، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة: " تعتبر التسهيلات التجارية ب من الوسائل الضرورية لترقية التصدير، التي يجب توفيرها من طرف الدول، واستغلالها من طرف مؤسسات التصدير".

◀ **الفرضية الرابعة:** لقد قامت الجزائر بتوفير تسهيلات وحوافز متنوعة للمؤسسات لتشجيعها ومساعدتها على التصدير وترقية الصادرات، من أبرزها الرواق الأخضر، الإعفاءات الجمركية، تعويض المصدرين عن الكثير من الأعباء المالية المرتبطة، منح قروض التصدير للمؤسسات، تأمين الصادرات فيما يتعلق بضمان التحصيل الخارجي، وقد كان أغلب هذه التسهيلات في غاية الأهمية لمؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT، في تخفيف الأعباء المالية والمادية عند تنفيذ عمليات التصدير، وخاصة في جانب تبسيط الإجراءات الجمركية وحزمة الحوافز المالية للتصدير في قطاع التمور، مما جعل صادرات المؤسسة تشهد نموا ملحوظا ومتسارعا، رغم صغر حجم المؤسسة وحدائث نشأتها ونشاطها التصديري، وهذا كله يؤكد صحة الفرضية الرابعة: " ساهمت التسهيلات التجارية في مساعدة AGRODAT (بسكرة) من تحسين صادراتها إلى الأسواق العالمية".

ب. نتائج الدراسة المتوصل إليها:

من خلال ما سبق في الدراسة المتعلقة بالجانب النظري او التطبيقي فقد توصلنا إلى عدة نتائج منها:

1. النتائج النظرية:

- تتمثل مهمة تسهيل التجارة في دعم الأنشطة التي تهدف إلى تحسين قدرات الدول المتقدمة والنامية في مجالات الأعمال والتجارة، للوصول إلى أفضل أشكال وحالات التبادل الدولي، من خلال توفير وتطوير بيئة تجارية شفافة ومستقرة، وضمان حقوق جميع الأطراف؛
- التسهيلات التجارية هي عبارة عن نظام شامل لتيسير التجارة بشكل عام، والتجارة الخارجية بشكل خاص، والتصدير بشكل أخص، وهي تتناول بالتغطية كل الأنشطة التي تؤثر على النشاط التجاري، فتشمل الجمارك بإجراءاتها ونظمها الاقتصادية والجبائية، البنوك بقروض التصدير ونظم الدفع والتحصيل الخارجي، شركات التأمين في مجال ضمان

الصادرات، إضافة لهيئات أخرى هدفها مرافقة المؤسسات المصدرة وتزويدها بالمعلومات والمهارات التي تحتاجه عمليات التصدير؛

- تسمح التسهيلات التجارية بتوسع تجارة البلدان وتعزيز تداول منتجاتها، وكذلك تمكين الدولة من تحرير التجارة وتدفق المنتجات إلى الأسواق العالمية، وتزداد أهميته للدول النامية التي تعتمد تصدير منتجات وحيدة من مواد أولية في أغلبها، حيث تسمح لها بتنوع منتجات التصدير، وبالتالي توفير وسيلة للنمو الاقتصادي بشكل أسرع.

2. النتائج الميدانية:

- ✓ رغم انطلاق مؤسسة في نشاط التصدير في 2011 فقط، فقد تم تصنيفها من قبل برامج دولية في الصنف الأول مع المؤسسات التي لها قابلية للتطور والاستعداد من حيث التهيئة، النوعية، النظافة والتنظيم في العمل والتجديد في الآلات والتجهيزات، مما يمنحها سمعة جيدة تعينها في اقتحام أسواق خارجية جديدة؛
- ✓ تعرف AGRODAT طلبا كبيرا من قبل الموزعين نظرا لجودة منتجاتها، من خلال انخراطها في عدة برامج للتدريب والتطوير لتحسين الأداء والعمليات الإنتاجية، وخاصة ما تعلق بمعالجة التمور، من لحظة الاستلام من الفلاحين وحتى التسليم للزبائن في الأسواق الخارجية؛
- ✓ استفادت المؤسسة التكوين والتدريب حول مرجعية الجودة (International Food Standard (IFS، الإصدار السادس سنة 2015، وهي معايير التدقيق حول جودة وسلامة المنتجات الغذائية، حيث تسمح بوصول منتجات وعلامة مؤسسة AGRODAT للأسواق الدولية، في حال تمكنها من تحقيق كافة الشروط والالتزام بها؛
- ✓ ارتفاع نسبة إصابة التمور بالأمراض، كسوسة التمر وغيرها، تصل إلى 45 % في بعض السنوات، ما يسبب خسائر كبيرة لقطاع تصدير التمور ومؤسسة AGRODAT، ويؤثر على سمعتها التجارية في الأسواق الخارجية؛
- ✓ تهريب التمور الجزائرية ذات الجودة العالية إلى أسواق الدول المجاورة، ثم تكييفها وتصديرها لأسواق خارجية تنشط فيها مؤسسة AGRODAT، يشكل أبرز عوائق التصدير، لأنها تؤدي لارتفاع تكاليف شراء التمور من الأسواق المحلية من جهة، ومزاومة المؤسسات الأجنبية في الأسواق الخارجية من جهة أخرى؛
- ✓ لا توجد أي عوائق على مستوى الموانئ والنقل البحري عند تصدير شحنات التمور، حيث تعطي لها الأولوية عند التصدير، فلا تعاني من أي تأخير بسبب الإجراءات الجمركية والإدارية لعمليات التصدير، وهذا بسبب استفادة المؤسسة من نظام الرواق الأخضر، عبر إمكانية الرفع الفوري للبضاعة مباشرة بعد إيداع التصريح بالتصدير؛
- ✓ رغم تنوع هيئات تسهيل وترقية الصادرات في الجزائر، لكن استفادة مؤسسة AGRODAT منها تظل محدودة، وهذا بسبب تعقيد وبطء الإجراءات الإدارية لهذه الهيئات من جهة، وغموض وتداخل نظمها القانونية والتشريعية من جهة أخرى، إلا أن أهم هيئات تسهيل التصدير التي استفادت منها المؤسسة نذكر: الشركة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX؛ المؤسسة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX؛ الصندوق الخاص لترقية الصادرات وغرفة التجارة والصناعة الزيبان (بسكرة)؛

✓ تستفيد AGRODAT من الإعفاء الضريبي على الأرباح التي تحققها من التصدير، حيث لا تطلب الدولة ضريبة على أرباح الشركات، إذا كان الربح مصدره نشاط تصديري، إضافة للإعفاء الضريبي من القيمة المضافة، إذا قامت مؤسسة AGRODAT بالشراء من السوق الجزائري لأي لوازم إنتاج وتسيير، مثلا مواد التعبئة والتغليف، كما أن إعفاء نشاط التصدير من الرسم على رقم الأعمال TVA، كل هذا يسمح للمؤسسة بالتصدير بأسعار منخفضة، مما يكسبها ميزة تنافسية سعرية في الأسواق الخارجية؛

✓ غياب أي تسهيلات تشريعية وقانونية لحماية علامة التمور الجزائرية من طرف الهيئات المحلية، وصعوبات تطبيق قواعد المنشأ على التمور، بسبب أنها ليست منتجات صناعية، لا يسمح بتوفير حماية قانونية لمنتج التمور في الجزائر، وهو ما يفسر ضعف حجم الصادرات من التمور في الجزائر، رغم ارتفاع الإنتاج الوطني، ورغم التنوع الكبير في التمور التي تنتجها الجزائر، وهو ما تعاني منه مؤسسة AGRODAT بدورها.



قائمة المحتويات

قائمة المحتويات

الصفحة	العنوان
I	شكر وعرهان
II	إهداء
III	ملخص
86	قائمة الجداول
86	قائمة الأشكال
أ	مقدمة
الفصل الأول: الإطار النظري للتسهيلات التجارية	
3	المبحث الأول: ماهية التسهيل التجاري
3	المطلب الأول: تعريف تسهيل التجارة الدولية وأسباب الاهتمام بها
5	المطلب الثاني: نشأة تسهيل التجارة الدولية
9	المطلب الثالث: أهمية ومبادئ تسهيل التجارة الدولية
10	المطلب الرابع: طرق قياس تسهيل التجارة الدولية
13	المبحث الثاني: المعالجة الدولية للتسهيلات التجارية
13	المطلب الأول: أبرز مؤتمرات تسهيل التجارة الدولية
15	المطلب الثاني: أبرز الاتفاقيات الدولية لتسهيل التجارة
10	المطلب الثالث: تحديات تسهيل التجارة ومساوئ ومزايا الانضمام إلى اتفاقياتها
21	المبحث الثالث: تحليل أبرز تسهيلات التجارة الدولية
21	المطلب الأول: تحليل أبرز التسهيلات الجمركية
23	المطلب الثاني: التسهيلات اللوجستية المادية
24	المطلب الثالث: نظام النافذة الواحدة

الصفحة	العنوان
الفصل الثاني: التصدير ومكانة التسهيلات التجارية في ترقية الصادرات	
31	المبحث الأول: ماهية التصدير
31	المطلب الأول: تعريف التصدير وأهميته
33	المطلب الثاني: إدارة التصدير
33	المطلب الثالث: : تخطيط للتصدير
35	المطلب الرابع: نظريات التصدير
38	المبحث الثاني: تحليل عملية التصدير
38	المطلب الأول: أشكال التصدير
39	المطلب الثاني: خطوات التصدير
41	المطلب الثالث: مؤشرات قياس التصدير
44	المبحث الثالث: إستراتيجية التصدير
44	المطلب الأول: تعريف إستراتيجية التصدير وأهميتها
45	المطلب الثاني: مكونات إستراتيجية التصدير
46	المطلب الثالث: التسهيلات التجارية في ترقية الصادرات

قائمة المحتويات

الصفحة	العنوان
الفصل الثالث: دراسة تطبيقية للتسهيلات التجارية ودورها في ترقية الصادرات	
49	المبحث الأول: تقديم مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT
49	المطلب الأول: نشأة وتطور مؤسسة AGRODAT
50	المطلب الثاني: تحليل تنظيم مؤسسة AGRODAT
54	المطلب الثالث: : تحليل أنشطة مؤسسة AGRODAT
58	المطلب الرابع: جهود مؤسسة AGRODAT في مطابقة معايير السلامة الدولية للأغذية
60	المبحث الثاني: تحليل جهود التصدير في مؤسسة AGRODAT
60	المطلب الأول: تحليل عملية التصدير في مؤسسة AGRODAT
63	المطلب الثاني: تحليل بيئة التصدير لمؤسسة AGRODAT
64	المطلب الثالث: تقييم نشاط التصدير
65	المطلب الرابع: صعوبات وفرص التصدير في مؤسسة AGRODAT
67	المبحث الثالث: عرض وتحليل نتائج المقابلة
67	المطلب الأول: منهجية الدراسة الميدانية
68	المطلب الثاني: تحليل إجابات الأسئلة المتعلقة بجهود التصدير في مؤسسة AGRODAT
72	المطلب الثالث: عرض وتحليل إجابات أسئلة التسهيلات التجارية
79	الخاتمة
84	قائمة المحتويات
89	قائمة المراجع
95	الملاحق



قائمة المراجع

أ. الكتب باللغة العربية :

1. (التجارة الدولية الاسس والتطبيقات) .2012. عمان، الأردن دار أسامة للتوزيع والنشر، ط1
2. أثر الصادرات على النمو الاقتصادي المصري 2019. مصر كلية السياسة والاقتصاد جامعة بني سويف
3. ادارة الاعمال الدولية . 2009 الاردن دار المسيرة للنشر والتوزيع
4. أساسيات تنمية الصادرات، سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير 2009
5. اقتصاديات التجارة الخارجية . 2009. مؤسسة رؤية
6. بكري كامل 2003/اقتصاد الدول(التجارة والتمويل) مصرالدار الجامعية الجديدة
7. التجارة الدولية 2006 عماندار زهران للنشر والتوزيع
8. التجارة الدولية، دروس في قانون الاعمال الدولي، الجزء الأول 1999 ديوان المطبوعات الجامعية
9. التسويق الدولي 2008 الاردن دار اسامة للنشر والتوزيع.
10. سليمان المنذري. (2004). السوق العربية المشتركة في عصر العولمة. ط 2. القاهرة: مكتبة مدبولي.
11. عمر سلمان. (2001). الجمارك بين النظرية والتطبيق. مصر: الدار المصرية اللبنانية القاهرة.
12. قياس تبعية في الوطن العربي 1989 بيروت، لبنانمركز دراسات العربية ، ط1
13. محمود حامد محمود عبد الرزاق. (2013). اقتصاديات النقل الدولي(البري والبحري والجوي). (الإسكندرية: الدار الجامعية.
14. نهاد خليل دمشقية. (2010). الدليل الشامل لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية . سوريا . دمشق: وزارة الاقتصاد والتجارة.
15. هيئة تنمية الصادرات. (2014). دليل التصدير في المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى . المملكة العربية السعودية : المملكة العربية السعودية.

ب. المذكرات والأطروحات:

1. الاتجاهات الحديثة للتجارة الدولية ودورها في تفعيل عمليات التصدير في الجزائر 2018، الجزائر جامعة الجزائر 3، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير .
2. أثر الصادرات على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر 2014، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية

3. استراتيجية التصدير في المؤسسة الاقتصادية دراسة حالة المجمع الصناعي للكوابل الجزائرية 2020، مستعانم، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير جامعة عبد الحميد بن باديس.
4. ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات افاق وتحديات، مقارنة وصفية تحليلية للصادرات الجزائرية خلال الفترة 2010 – 2019
5. دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة 2013 بسكرة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة محمد خيضر
6. رصاع حياة. (2018-2019). دور اللوجستيات في تطوير الموانئ البحرية، دراسة مقارنة ميناء وهران وروتردام، الجزائر: طروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران 2 – محمد بن أحمد.
7. صونيا اسمهان كلاش. (2018-2019). حدود توحيد وتمائل المنتج ضمن استراتيجيات التسويق الدولي دراسة حالة مؤسستي بوبلنزة و AGRODAT. أطروحة دكتوراه ل م د في علوم التسيير، تخصص تجارة دولية وتسويق والدولي . جامعة الجزائر 3.
8. طويل آسيا. (2000-2001). دور الجمارك في حماية الاقتصاد في ظل التغيرات الدولية الراهنة. الجزائر: رسالة لنيل الماجستير في تخطيط، جامعة الجزائر.
9. قياس مؤشرات تنوع الصادرات في الدول العربية 2019 (2017 – 2008) الوادي جامعة الشهيد حمة لخضر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
10. مراد زايد. (2005). دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق حالة الجزائر. الجزائر: مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية؛ فرع تسيير – جامعة بن يوسف بن خدة؛ كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير.
11. هدى قوجيلي. (2007-2008). الجمارك بين التسهيلات والرقابة. الجزائر: مذكرة تربص بالمدرسة الوطنية للإدارة.
12. واقع وأفاق سياسة التصدير في الجزائر دراسة حالة بمديرية الجمارك لولاية مستغانم. جامعة عبد الحميد بن باديس. مستغانم، 2020

ت. المقالات العلمية:

1. آسيا، ا. ا. (2005). تسهيل التجارة بالإشارة إلى دول عربية. الأمم المتحدة.
2. بشير الحموي ومحمود ببيلي وآخرون. (2008-2009). لتجارة الزراعية السورية. الجمهورية العربية السورية: المركز الوطني للسياسات الزراعية.
3. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي اسيا. (2012). نشرة التجارة والخارجية للمنطقة العربية. العدد. 11.

قائمة المراجع

4. سيث (2010). قياس أداء الجمارك. مدير الأبحاث والسياسات والتخطيط.
5. فهد بن يوسف العيتاني (2014). الاتفاقية العامة لاتفاقية التجارة في الخدمات (GATS) مادة اتفاقية المنظمة العالمية للتجارة .
6. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (2005). تسهيل التجارة بالإشارة إلى دول عربية الأمم المتحدة . نيويورك.
7. لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأروبا (2020). مرشد تنفيذ تيسير التجارة نقلا من مواقع .
8. هدى عباس (2009). لتسهيلات التجارية وأثرها المتوقع على التجارة العربية والسورية . سورية :المركز الوطني للسياسات الزراعية . ملخص سياسات رقم 31.
9. وليد النهي (2006, يونيو). تسهيل التجارة . قطاع الاتفاقات التجارية .

ث. المجالات:

1. تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات 2015مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة العدد 32
2. نور الدين حامدن، رقية شرون، صونيا اسمهان كلاش. (ديسمبر, 2017). المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية. التسويق الزراعي بين النظرية والتطبيق(دراسة حالة مؤسسة ARGODAT) لتجهيز وتصدير التمور-بسكرة- (7).
3. خديم كريم ، حاكمي بوحفص (2022/03/17). التسهيلات الجمركية في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة 2000-2018، مجلة آفاق علمية. المجلد : 14 العدد 01 :السنة 2022.
4. التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر دراسة حالة،مجلة الافاق للدراسات الاقتصادية.
5. تحفيز التصدير للمؤسسة الاقتصادية، مجلة الجزائرية، العدد 11.

ج. القوانين والمراسيم:

1. المرسوم الرئيسي (1998/01/14). 98-03 لمتضمن المصادقة على الاتفاقية المتعلقة بالإدخال المؤقت المبرمة في اسطنبول في 1990/06/26 ج ر ج . ع . 02 الجزائر :المؤرخ في 1998/01/12.

ح. المقابلات:

1. مالك المؤسسة. (16, 05, 2023). معطيات عن مؤسسة التمور ARGODAT. (الطالبة، المحاور)
2. محاسب مؤسسة. (14 ماي, 2023). معطيات عن مؤسسة التمور ARGODAT. (الطالبة، المحاور)

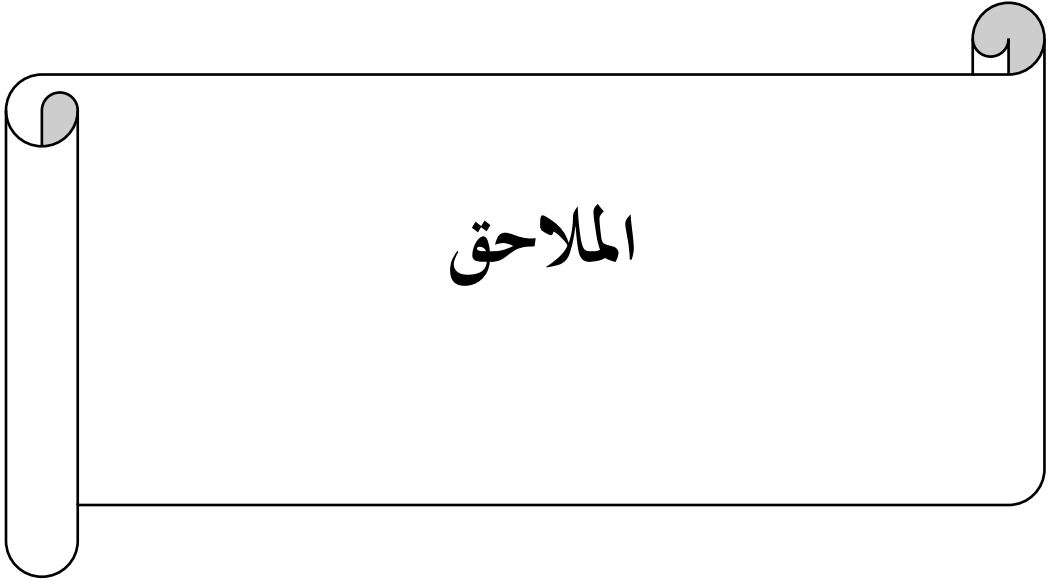
3. مدير مؤسسة. (16, 05, 2023). وثائق عن مؤسسة تور ARGODAT. (الطالبة، المحاور)

خ. المراجع بالأجنبية:

1. Johns. Wilson 2002 *Integration and Trade Facilitation in South Asia and ECA Contrast and Commonalities*
2. Brookings 2012 *intrppolition policy Program*
3. Commission Economique et Social pour L'Asia et la Bacifique 2003 *Gestion de la Mondialisation : Quelques Questions Intersectorielles Facilitation du Commerce et des Transports Nations Unies*
4. Grainger, A 2011 *Trade Facilitation: A Conceptual Review, Journal of World Trade*
5. International Marketing And Export Management 2011 *Seventh Edition, Prentice Hall*
6. J.Veldman 2010 *Export Management A European Perspective, Houten First Edition Noordhoff uitgevers Gronigen*
7. john S Wilson et autres 2002 *Trade Facilitation: A Development Perspective in the Asia Pacific Region*
8. Le Programme Mercator de l'OMD 2002
9. Organisation mondiale des douanes 2014 *Accord de l'OMC sur la Facilitation des Echanges et le Programme Mercator (Rôle de l'OMD) Bruxelles*
10. Programme Mercator de l'OMD (Initiative de l'OMD pour la mise en œuvre de l'AFE de l'OMC) 2002
11. Roberto Maeso and others Yann Duval 2015 *Indicators for Trade Facilitation: A Handbook (Version 1.0), Workshop on Trade Facilitation Performance and Monitoring*
12. SWEPRO 2002 *National Board of Trade Sweden Trade Facilitation-Impact and Potential Gains*
13. WTO. (1998). *World Trade Report.*

د. المواقع الإلكترونية:

1. <https://www.info@algex.dz>
2. <https://www.tfig.itcilo.org/AR/details.html>
3. <https://www.douane.gov.dz>
4. <https://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&aId=3243>





جامعة محمد خيضر بسكرة



كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية

قسم علوم تجارية

دليل مقابلة

هذا دليل مقابلة لإعداد مذكرة نهاية الدراسة للحصول على ماستر في التجارة الدولية، تخصص مالية وتجارة دولية،

حول موضوع:

دور التسهيلات التجارية في ترقية الصادرات خارج المحروقات

AGRODAT دراسة حالة: مؤسسة تكييف وتصدير التمور

-بسكرة-

التاريخ: يوم الخميس 04 ماي 2023، من الساعة.. من الساعة 8:30، إلى الساعة.....11:30.....، المكان .حي التجهيزات بسكرة مؤسسة تكييف وتصدير التمور
AGRODAT.....

مقابلة مع السيد: محمد عزوز بوسالم.....، المنصب...محاسب.....،
الخبرة.....

أولاً: تحليل نشاط التصدير في مؤسسة AGRODAT:

س 01: ماهي الأسواق الدولية (البلدان) التي تقوم المؤسسة بالتصدير لها؟ لماذا تم اختيارها؟

.... الأسواق الدولية التي تقوم مؤسسة التمور SARL AGRODAT بالتصدير لها، هي دول " أوروبا، أمريكا الشمالية، تركيا، فرنسا، كندا، ألمانيا، إيطاليا، قطر وفرنسا"، وقد تم اختيارها لارتفاع الطلب فيها على التمور، بسبب توافر جالية إسلامية كبيرة فيها، وهو ما جعل مثلاً فرنسا أكبر مستورد للتمور في أوروبا، بفعل تواجد جالية إسلامية كبيرة هناك، وهي أغلبها جالية جزائرية، مما يجعل من فرنسا سوقاً هامة بالنسبة لمؤسسة AGRODAT، أما ألمانيا فإنها تعتبر من البلدان الأكثر صعوبة في عمليات الاستيراد، بسبب الشروط التي تطلبها (شهادات عالمية معترف بها).

س 02: هل من السهل على المؤسسة إيجاد والوصول إلى المعلومات المتعلقة بالتصدير؟

نعم من السهل الوصول إلى المعلومات المتعلقة بالتصدير، لأن غرفة التجارة والصناعة لديها موقع، يتم فيه نشر كل ما يخص عمليات التصدير، وشرح كيفية وطريقة التصدير، وهنا تقوم إدارة المؤسسة (المدير) ومسؤول مصلحة التصدير بالولوج الدائم للمواقع الإلكترونية لمختلف الهيئات والمؤسسات الوطنية المسؤولة للإشراف على أنشطة التصدير وترقيتها، وهذا من أجل تحيين المعلومات المتعلقة بقواعد وإجراءات التصدير من جهة، والتعرف الفرص التصديرية المتاحة تبعا لجهود الجزائر في إبرام اتفاقيات تعاون تجاري.

س 03: متى بدأ نشاط التصدير بالنسبة لمؤسسة تصدير التمور SARL AGRODAT؟ وكيف كانت تجربة التصدير الأولى؟

انطلقت المؤسسة في التصدير سنة 2006، لكن تم بيعها للمدير الجديد قدور عبد العزيز سنة 2011، ليتم من هذه السنة البدء في العمل والتصدير، وهو ما يعني أن للمؤسسة خبرة لا يستهان بها في مجال التصدير، يجعلها تستطيع التعامل مع الأسواق الخارجية بكفاءة، وإيجاد حلول لمشاكل التصدير التي تواجهها، واقتناص الفرص التصديرية التي تظهر في أي قارة وبلد

س 04: ماهي دوافع التوجه للتصدير بالنسبة للمؤسسة؟

تتمثل دوافع التصدير بالنسبة لمؤسسة AGRODAT في ترقية الصادرات، وتنويع أسواق المؤسسة في مجال التمور بشكل أساسي، كما تهدف المؤسسة من وراء التصدير إلى جلب العملة الصعبة لخزينة الدولة، بما يساهم في خدمة الاقتصاد والتعريف بالتمور الجزائرية، وإعطاء قيمة للمؤسسة وجودة تمورها.

س 05: من أجل التصدير هل تم استقبال طلبات شراء أجنبية؟ أم اتصلت المؤسسة بالزبون الأجنبي لعرض منتجاتها عليه؟ أم تم الالتقاء في المعارض الدولية؟

. نعم، حسب كل زبون، يوجد منهم من تقابلنا بهم في المعارض الدولية، وهناك من المؤسسة اتصلت بهم بنفسها من خلال المدير، ويوجد أيضا استقبال كبير لطلبات الشراء الخارجية من المؤسسة، كما أن مشاركة المؤسسة في المعارض والصالونات الدولية التي تتم في الجزائر أو الخارج، يساهم في زيادة عمليات التصدير للسلع.

س 06: هل تعاونون من صعوبات مع المستوردين الأجانب عند تعاملكم معهم؟ ماهي هذه الصعوبات إن وجدت؟

. لا، لأنه يتم الاتفاق على جميع الشروط قبل أن تتم عملية تصدير، حيث تسعى المؤسسة إلى وضع شروط واضحة ومتفق عليها مع الزبون الأجنبي، وأي لبس في أي بند في العقد عند وضعه أو تنفيذه، يتم فوراً التواصل مع الزبون لتسوية سوء الفهم، وهو ما أعطى للمؤسسة سمعة جيدة في الأسواق الخارجية، وجعل المستوردين الأجانب يكررون التعامل مع المؤسسة.....

س 07: هل تشكل جودة التمور ميزة تنافسية لكم في الأسواق الدولية؟ إذا كان الجواب نعم؟ كيف تستفيدون منها؟

... نعم، نظراً للسمعة الجيدة للتمور الجزائري (دقلة نور)، وبسبب اهتمام المؤسسة بجودة المعالجة ومنحها العناية القصوى، فإن هذه العوامل منحت للمؤسسة ميزة تنافسية تصديرية في الأسواق الخارجية، لكن ذلك وحده لا يكفي بدون شهادات جودة دولية معترف بها، وهنا تلعب الشهادات المتحصلة عليها المؤسسة دوراً كبيراً في الميزة التنافسية.....

س 08: هل تعاونون من عوائق على مستوى الموانئ والنقل البحري عند عمليات التصدير؟ ماهي هذه العوائق إن وجدت؟

.. لا، لا توجد أي عوائق على مستوى الموانئ والنقل البحري عند تصدير شحنات التمور، حيث تعطى لها الأولوية عند التصدير، فلا تعاني من أي تأخير بسبب الإجراءات الجمركية والإدارية لعمليات التصدير، وهذا بسبب استفادة المؤسسة من نظام الرواق الأخضر، عبر إمكانية الرفع الفوري للبضاعة مباشرة بعد إيداع التصريح، والرقابة الجمركية تكون بعدية ولاحقة، هناك ميزة أخرى وهي الأساس الذي يقوم عليه هذا النظام، وهي أنه يسمح بإدارة المخاطر، بحيث أنقص العبء على عاتق إدارة الجمارك، فعوض مراقبة كل عمليات الاستيراد والتصدير، يتم إعطاء الثقة لبعض المتعاملين التي تتوافر فيهم الشروط المطلوبة.. أما من جانب النقل البحري، فالمؤسسة تتبع المصطلح التجاري FOB: التسليم على ظهر السفينة، حيث يتكفل الزبون الأجنبي بعقد النقل البحري والتأمين على شحنة التمور، وبالتالي لا تتحمل مؤسسة AGRODAT أي أعباء أو مخاطر من لحظة تحميل الحاوية على ظهر السفينة.

س 09: هل تعاونون من البطء في الإجراءات الجمركية عند عمليات التصدير؟ ماهي هذه العوائق إن وجدت؟

. لا، حيث تستفيد المؤسسة من تسريع إجراءات الجمركة للتصدير، وتعطى للمؤسسة الأولوية في إجراءات الرقابة السريعة وإصدار التصاريح الجمركية، مما يساعد على تصدير التمور، خاصة وأن الوقت حاسم في عمليات التصدير، بسبب حساسية التمور للرطوبة والحرارة، مما جعل التسهيلات الجمركية الممنوحة في تبسيط الإجراءات الجمركية وتسريعها من العوامل المهمة في نجاح عمليات التصدير.....

...

س 10: ماهي متطلبات اقتحام الأسواق الدولية في مجال التمور؟ وهل في رأيكم أن مؤسستكم تتوفر على هذه المتطلبات؟

النجاح في دخول الأسواق الخارجية يتطلب عدة عناصر، أهمها على الإطلاق: جودة المنتج الموجه للتصدير، ومطابقته للمعايير العالمية للجودة، وكذلك لمعايير الجودة في دولة الزبون، وهذه العوامل كلها متوافرة في مؤسسة AGRODAT ومنتجاتها، والتي من أهمها شهادات المطابقة لمعايير السلامة والتوحيد الدولي NSF، BIO BRC.

س 11: هل تتوفر لمنتجات مؤسستكم مزايا تنافسية تسمح لها بفرض نفسها في الأسواق الدولية؟ ماهي هذه المزايا التنافسية؟

نعم تتوفر لمنتجات شركتنا عدة مزايا تنافسية من أهمها: السرعة في التسليم، حيث تلتزم المؤسسة بأجال تعاقداتها مع المستوردين الأجانب، من خلال احترام الشروط الواردة في عقد التصدير بصرامة، ودليل ذلك أنه لم يحدث أن وقعت شكاوى من عملاء المؤسسة، وحتى في حدوث بعض التأخير فيعود غالبا لقوى القاهرة خارج عن إدارة المؤسسة.

بالإضافة للأسعار التنافسية للتمور الجزائرية في الأسواق الخارجية، والسمعة الجيدة لمؤسسة AGRODAT، التي تعرف لدى الزبائن بالتزامها الدائم بشروط التعاقد، نفس الشيء ينطبق على علاقاتها بالموردين، سواء من الفلاحين أصحاب بساتين النخيل أو مزودي لوازم التعبئة والتغليف.

....

س 12: هل تقوم المؤسسة ببيع المنتج المحلي (التمور) في السوق الأجنبي كما هو؟ إذا كان الجواب لا، ماهي المتطلبات الإضافية لجعل التمور تناسب الأسواق الأجنبية؟

.. لا. بل تقوم بتكليفه حسب متطلبات الزبون الأجنبي، فعندما يطلب الزبون الأجنبي تمر منزوع النوى، تتكفل العمليات بنزع النوى ثم تعبئته في صناديق، وعندما يشترط الزبون الأجنبي نوعية معينة من التغليف، تقوم المؤسسة باستيرادها من تركيا.

س 13: ما نوع التمور التي يتم التركيز عليها في عمليات التصدير ولماذا؟

.. هي التمور المكيفة ومنزوعة النوى بشكل رئيسي مما يجعل العمل يدويا في معظمه، وهو ما تقوم بما النساء العاملات طيلة اليوم والأسبوع، مما يسبب الروتين والممل الذي يؤدي لتركهن العمل بعد مدة، بسبب تكرار نفس الحركات طيلة

س 14: ماهي الدول التي تشكل منتجاتها مصدر لمنافسة شديدة لكم في الأسواق الدولية؟

.. تشكل صادرات تونس من التمور المنافس الأول لمؤسسة AGRODAT، خاصة وأن هناك عدة مؤسسات تونسية تشتري التمور الجزائرية المهربة عبر الحدود، وتقوم بتغليفها بشكل أفضل وبيعها في الأسواق الأجنبية، كما تشكل التمور الخليجية (العراق، إيران، السعودية) مصدر تهديد ومنافسة لصادرات مؤسسة AGRODAT.

ثانيا: تحليل التسهيلات التجارية ومدى استفادة AGRODAT منها:

1. التسهيلات المادية:

س 01. هل تعطى الأولوية المناسبة للبضائع سريعة التلف عند تحديد مواعيد المعاينة المادية على مستوى الموانئ والجمارك؟
... نعم، لأن التمور سريعة التلف يجب وصولها إلى المكان المصدر إليه في الوقت المحدد، لأنها في ثلاجة مكيفة بدرجة حرارة ثابتة.....

س 02. ماهي أهم المعارض والصالونات الدولية التي شاركت فيها AGRODAT؟ هل يساهم ذلك في ترويج المنتجات وزيادة الصادرات؟

.. نعم، تقتصر مشاركة AGRODAT على بعض المعارض والصالونات الدولية المقامة في الجزائر، والتي من أهمها: الصالون الدولي للصناعات الغذائية جازاقرو (الجزائر)، الصالون الدولي للتمور سيداب (بسكرة)، معرض الصناعات الغذائية SIAG (وهران)، وتعود قلة المشاركة في المعارض الخارجية إلى ارتفاع التكلفة (سفر، نقل، إقامة، رسوم...)، كما أن إدارة المؤسسة تعتقد أن جودة التمور وتنافسية سعرها تغني عن الأنشطة الترويجية المكلفة، مما يبين ضعف الفكر التسويقي الدولي لدى مسؤولي المؤسسة.....

س 03. ماهي الهيئات المؤطرة للتجارة الخارجية للمؤسسة التي تستفيد AGRODAT من تسهيلاتهما؟

✓ . الشركة الوطنية لتأمين وضممان الصادرات CAGEX: تتكفل بتأمين عمليات التصدير التي تقوم بها مؤسسة

AGRODAT من مختلف المخاطر التي تواجهها، وهي متنوعة وكثيرة من أبرزها: عدم التزام الزبون بالاستلام، مشاكل سياسة وحروب، عدم الدفع من طرف الزبون، عدم التحويل البنكي، تقلبات سعر الصرف... إلخ.

✓ المؤسسة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX: توفر للمؤسسة فرص المشاركة في المعارض الدولية سواء أو المتخصصة.

✓ الصندوق الخاص لترقية الصادرات: يوفر للمؤسسة تسهيلات مالية متنوعة (دفع نسبة من التكاليف)، عند المشاركة في

المعارض والصالونات، النقل دولي للتمور، دراسة الأسواق الخارجية... إلخ

✓ غرفة التجارة والصناعة الزيبان (بسكرة): تمثلت استفادة المؤسسة منها في: دليل المصدر، تكوين متخصص في إدارة

الجودة، الاشتراك في تجمع من أجل المنفعة المشتركة من أجل التصدير.

2. التسهيلات المالية:

س 04: هل يتم تقديم حوافز ضريبية لمؤسستكم للمساعدة على التصدير؟ إذا كان الجواب نعم، ماهي هذه الحوافز الضريبية؟ نعم، تستفيد المؤسسة من حوافز جبائية في مجال التصدير، من أبرزها:

- الإعفاءات الضريبية على الأرباح التي تحققها من الصادرات، حيث لا تطلب الدولة ضريبة على أرباح الشركات، إذا كان الربح مصدره نشاط تصديري، كما هو الحال في مؤسستنا AGRODAT، وهو ما جعل الضريبة على الأرباح ضعيفة جدا، والتي نتجت عن أرباح لمبيعات هامشية في السوق المحلية فقط
- الإعفاء الضريبة على رقم الأعمال TVA، ورغم أن الزبون الأجنبي هو الذي سيدفعها، لأن المؤسسة تتكفل فقط في دمجها في سعر البيع، لكن إعفاء الصادرات منها، يسمح للمؤسسة بالتصدير بأسعار منخفضة، مما يكسبها ميزة تنافسية سريعة في الأسواق الخارجية.

س 05: هل توجد أي قيود أو صعوبات في تحويل العملات الأجنبية إلى الجزائر عند التصدير؟ في حالة الإجابة بنعم، ماهي هذه الصعوبات؟

لا، لا توجد أي قيود أو صعوبات على تحويل قيمة التمرور التي تم تصديرها من الزبون إلى المؤسسة، لأن عملية الدفع والقبض تتم عن طريق النظام البنكي، وفق إجراءات التحصيل المستندي المعروفة في التجارة الخارجية بشكل عام، وفي مجال التصدير بشكل خاص.

س 06: من أي أشكال التحصيل المستندي يتم تفضيلها في مجال تحصيل الصادرات؟ ولماذا؟

. نظرا لارتباط نشاط المؤسسة بالتصدير، فإنها غالبا ما تشغل بالتحصيل المالي لصادراتها، وهنا يوفر لها البنك التسهيلات التالي:

- **تحصيل مقابل الدفع نقدا:** أي لا يقوم بنك المؤسسة في الجزائر بتسليم المستندات المتعلقة بشحنة التمرور إلى الزبون الأجنبي إلا بعد دفع قيمة الفاتورة إلى البنك الذي يتبعه في بلده، هذا الأخير يحول المبلغ إلى بنك المؤسسة في الجزائر بالعملة الصعبة (غالبا الدولار أو اليورو)، هذا الأخير يحول المبلغ لحساب المؤسسة بناء على سعر الصرف الرسمي في ذلك اليوم .
- **تحصيل بالقبول:** أي لا يقوم بنك مؤسسة AGRODAT في الجزائر بتسليم مستندات شحنة التمرور إلى الزبون الأجنبي، إلا بعد أن يرسل المؤسسة AGRODAT ورقة تجارية قابلة للدفع في أجل لاحق، وهذه الطريقة نادر التعامل بها من طرف المؤسسة، لأنها تفضل التعامل نقدا، إضافة إلى أن التعامل بالأوراق التجارية ما زال لا يحظى بالقبول والثقة.

س 07. هل يمكن دفع المصاريف والرسوم الجمركية المستحقة إلكترونياً؟

لا، لأنه لا توجد رسوم في إطار عمليات

التصدير.....

.....

س 09. هل يساهم تراجع سعر صرف الدينار الجزائري في زيادة صادرات المؤسسة؟

. لا، لأنه قابله ارتفاع في المصاريف، مثل ارتفاع سعر التمور التي تزود بها المؤسسة من الفلاحين باستمرار، وارتفاع أسعار مواد التعبئة والتغليف، مما يجعل سعر الصرف المنخفض للدينار الجزائري لا يشكل أي مصدر لتسهيل الصادرات بالنسبة لمؤسسة AGRODAT

.....

.....

3. التسهيلات القانونية والمؤسسية:

س 10. يسمح التشدد في قواعد المنشأ في الأسواق الخارجية بحماية التمور الجزائرية من تصديرها تحت علامات أجنبية.

لا، لأن منتج التمور ليس منتج مصنع، يتمون من أجزاء مصنعة في عدة بلدان، كما أنه غالباً ما يتم تهريب التمور الجزائرية إلى تونس والمغرب، وهناك معالجتها وتكليفها، ثم إعادة تصديرها تحت علامات تجارية تونسية، من دون أن تكون هناك قدرة على التعرف على المصدر الأصلي لتلك التمور، فرنسا من جهتها تستورد التمور الجزائرية لتقوم بتوضيبيها وتغليفها بشكل أفضل، ثم تصديرها تحت علامات تجارية

فرنسية.....

.....

س 11. هل تقوم الجزائر بتطبيق المعاملة بالمثل على الدول غير الملتزمة بالاتفاقيات الثنائية والدولية، مما يوفر حماية للصادرات؟

لا تفعل الجزائر ذلك، مما لا يوفر حماية للمنتج الوطني، وخاصة مع تونس وفرنسا، وهو ما يفسر ضعف حجم الصادرات من التمور في الجزائر، رغم ارتفاع الإنتاج الوطني، ورغم التنوع الكبير في التمور التي تنتجها الجزائر

.....

.....

س 12: ماهي الهيئات الحكومية الجزائرية التي قدمت لكم الدعم والإعانة في مجال التصدير؟

.....

تتلقى المؤسسة الدعم والمساندة من الغرفة الوطنية للتجارة والصناعة، الغرفة الولائية للتجارة والصناعة بيسكرة، والمؤسسة الجزائرية

للتأمين وضمان الصادرات CAGEX بشكل

رئيسي.....

س 13: ما أنواع الدعم الذي تتلقاه المؤسسة من هذه الهيئات في مجال التصدير؟

. . . يتمثل الدعم الذي تحصل عليه غرفة التجارة والصناعة على المستوى الوطني والولائي (بسكرة) في دعم المؤسسة في مجال التصدير

في المجالات التالية:

- تنظيم الدورات التكوينية للمصدرين حول تقنيات التصدير لفائدة الإطارات ورؤساء المؤسسات العمومية والخاصة المعنية بالتصدير.

- تزويد المصدرين الجزائريين والأجانب بكل المعلومات والمعطيات التي يطلبونها، حول الأسواق الخارجية والفرص التصديرية. الإعفاء الضريبي من القيمة المضافة، إذا قامت مؤسسة AGRODAT بالشراء من السوق الجزائري لأي لوزان إنتاج وتسيير، مثلا مواد التعبئة

والتغليف.....

.....

4. التسهيلات الجمركية:

س 14: هل يتم تقديم تسهيلات جمركية لمؤسستكم في مجال التصدير؟

. نعم تستفيد المؤسسة من التسهيلات التي توفرها مصالح الجمارك في إطار التصدير، لكن هذه التسهيلات ليست كثيرة وعميقة، حيث تقتصر على تبسيط بعض الإجراءات الجمركية عند التصدير عبر المسار الأخضر، إلا أنه لم يتم تكريس هذا النظام تشريعيا، إذ نظم في إطار منشور تجد المؤسسة صعوبة في فهم وتطبيق أحكامه، ورغم أن الحكومة لجأت إلى تعديل نص المادة 89 مكرر من قانون الجمارك، أجاز بموجبها لإدارة الجمارك منح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد للاستفادة من تسهيل الإجراءات الجمركية، فإن ذلك أدى إلى ذوبان نظام الرواق الأخضر ضمن نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد، مما تسبب في الخلط بين النظامين وأيهم أولى

.....

.....

س 15: ماهي هذه التسهيلات التي تستفيد منها مؤسسة AGRODAT في إطار تصدير التمور على مستوى نقاط الجمارك؟

. تتمثل التسهيلات الجمركية للتصدير التي استفادت منها وما زالت تستفيد منها مؤسسة AGRODAT في النقاط التالية:

- سرعة إجراءات مراقبة البضاعة على مستوى مكاتب الجمارك، خاصة وأن المؤسسة تصديرية تصدر التمور، وهي منتجات غذائية قابلة للتلف، مما يتطلب سرعة التصدير.

- سرعة إعداد الوثائق الجمركية المتعلقة بالتصدير، مثل التصريح الجمركي، شهادة التصدير، وفاتورة التصدير.

.....

.....

س 16. هل تستفيد المؤسسة من نظام النافذة الواحدة أي الشباك الوحيد في عمليات التصدير؟ في حالة الإجابة بنعم، كيف

يساهم في تسهيل التصدير بالنسبة لمؤسسة AGRODAT؟

نعم، لكنه يسمى في الجزائر نظام الشبك الوحيد، وهو منصة إلكترونية تتيح التبادل الإلكتروني للمعلومات والوثائق بين مؤسسة AGRODAR وكل الهيئات ذات العلاقة بالتجارة الخارجية والتصدير بشكل خاص، وهو يساهم تسهيل التصدير بالنسبة لـ AGRODAT، من خلال تقليص آجال المعالجة وتكاليف الإجراءات والمراقبة، وكذا التخفيف والاستغناء عن الطابع المادي

للإجراءات الجمركية المطلوبة على الحدود وضمان

شفافيتها.....

س 17. ماهي النظم الجمركية التي تستفيد منها مؤسسة AGRODAT عند التصدير؟

. تستفيد المؤسسة من المستودعات الجمركية لتخزين شحنات التمور، وهي كافية للمتعاملين الاقتصاديين، حيث تسمح بتخزين بضائعهم لا سيما سريعة التلف ضمن شرط السلامة والأمان، ولم يحدث أن تعرضت الشحنات للتلف أو السرقة على مستوى المستودعات الجمركية، إلا أنه حال تجاوز الوقت المحدد قانونيا في المستودعات الجمركية، تضطر المؤسسة إلى دفع رسوم إضافية لمكتب الجمارك، وهي حالة نادرة بالنسب

للمؤسسة.....

س 18. ما رأيكم في الوثائق المطلوبة لدى الجمارك عند التصدير؟

يتطلب ملف جمركة شحنات التمور عددا قليلا من الوثائق، وأغلبها وثائق يمكن الحصول عليها بسهولة وفي وقت وجيز، مما يزيد من مستوى تسهيل تصدير الشحنات، وبما أن مؤسسة AGRODAT متخصصة في التصدير، فإن تتبع نظام التصدير الخاضع لدفتر شروط، حيث تطلب الأمر تقديم ملفين أحدهما إداري والآخر تقني إلى مديرية التجارة، للحصول على شهادة متعامل اقتصادي معتمد، وهذا الملف يكون لمرة واحدة فقط.....

س 19. ما رأيكم في المدة التي تتطلبها الإجراءات الجمركية للتصدير؟

إن مدة الإجراءات الجمركية للبضائع الموجهة للتصدير مقبولة، حيث لا تتجاوز 48 ساعة في كل الحالات، مما يسمح للمؤسسة من تجنب دفع الكثير من المصاريف الإضافية (تخزين، مناولة، حراسة، إعادة فحص...)، كما يجنب المؤسسة مخاطر تلف شحنات التمور، ومخاطر الإخلال بشروط عقد التصدير، حيث لم يحدث وأن تأخرت المؤسسة عن شحن وإرسال حاويات التمور للزبون الأجنبي.....

في الأخير، شكرا على تعاونكم.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

بمسكرة في: 02 - 05 - 2023
إلى السيد: مدير شركة توظيف
وتصدير القمح منمقة التجهيزات
بمسكرة



جامعة محمد خيضر - بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية
وعلوم التسيير
عمادة الكلية
الرقم: 566 / ت.ق.ت. / 2023

طلب مساعدة لاستكمال مذكرة التخرج

دعما منكم للبحث العلمي، ترحو من سيادتكم تقديم التسهيلات اللازمة للطالب :

1 - القصير آية الرحمان

المسجل بالسنة : ثانية ماستر تخصص : مالية وتجارة دولية

و ذلك لاستكمال الجانب الميعاني لمذكرة الماستر المعنونة ب :
" دور التسهيلات التجارية في ترقية الصادرات خراج المحروقات "

تحت إشراف : أكر جيلع صالح

في الأخير تقبلوا منا أسى عبارات التقدير والاحترام

عميد الكلية



تأشيرة المؤسسة المستقلة



جامعة بسكرة

ص.ب 145 - بسكرة



ملحق بالقرار رقم 1282... المؤرخ في 27 نونبر 2020
الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

مؤسسة التعليم العالي والبحث العلمي:

تمودج التصريح الشرقي
الخاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

أنا المضي أمغله.

السيد(ة): الشفيع المبرح الزهراني... الصفة: طالب، أستاذ، باحث... ط... له
العامل (ة) لمطابقة التعريف الوطنية رقم 1282... ك...
المسجل (ة) بكلية / معهد العلوم الاقتصادية وقسم العلوم التجارية
والمكشفا (ة) بإنجاز أعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، أطروحة دكتوراه).
عنوانها: ...
و...
أصبح بشرني أي ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية
المنطبقة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2020.11.27

توقيع المعني (ة)

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

بسكرة في: 04 / 06 / 2023

جامعة محمد خيضر-بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

إذن بالطبع

أنا الممضي أسفله الأستاذ: جيلح الصالح

الرتبة: أستاذ مساعد أ

قسم الارتباط: العلوم المحاسبية والمالية

أستاذ مشرف على مذكرة ماستر للطالبة: لقصير آية الرحمان

الشعبة: علوم تجارية

التخصص: مالية وتجارة دولية

بعنوان:

دور التسهيلات التجارية في ترقية الصادرات خارج المحروقات
دراسة حالة: مؤسسة تكييف وتصدير التمور AGRODAT- بسكرة-

ارخص بطبع المذكرة المذكورة.

رئيس القسم:

الاستاذ المشرف:



