

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed KHIDER –Biskra

جامعة محمد خيضر – بسكرة

Faculté des Sciences Économiques,  
Commerciales et des Sciences De gestion  
Département des Sciences Economiques



كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم  
التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

## الموضوع

آليات ترقية صادرات المؤسسات الصناعية الجزائرية  
دراسة حالة: مؤسستي البسكرية للاسمنت – بسكرة –  
ورغوة الجنوب – تقرت –

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية  
تخصص. اقتصاد وتسيير مؤسسات

الأستاذ المشرف:

- د. كرامة مروة

إعداد الطالب (ة):

- بالطاهر شيماء

### لجنة المناقشة

الرقم	أعضاء اللجنة	الرتبة	الصفة	مؤسسة الإنتماء
1	د. خبيزة حدة انفال	أستاذة محاضرة أ	رئيسا	جامعة بسكرة
2	د. كرامة مروة	أستاذة محاضرة أ	مشرفا	جامعة بسكرة
3	د. نوي فطيمة الزهرة	أستاذة محاضرة أ	مناقشا	جامعة بسكرة

السنة الجامعية: 2024/2023



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed KHIDER –Biskra

جامعة محمد خيضر – بسكرة

Faculté des Sciences Économiques,  
Commerciales et des Sciences De gestion  
Département des Sciences Economiques



كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم  
التسيير  
قسم العلوم الاقتصادية

## الموضوع

آليات ترقية صادرات المؤسسات الصناعية الجزائرية  
دراسة حالة: مؤسستي البسكرية للاسمنت – بسكرة –  
ورغوة الجنوب – تقرت –

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية  
تخصص. اقتصاد وتسيير مؤسسات

الأستاذ المشرف:

- د. كرامة مروة

إعداد الطالب (ة):

- بالطاهر شيماء

### لجنة المناقشة

الرقم	أعضاء اللجنة	الرتبة	الصفة	مؤسسة الإنتماء
1	د. خبيزة حدة انفال	أستاذة محاضرة أ	رئيسا	جامعة بسكرة
2	د. كرامة مروة	أستاذة محاضرة أ	مشرفا	جامعة بسكرة
3	د. نوي فطيمة الزهرة	أستاذة محاضرة أ	مناقشا	جامعة بسكرة

السنة الجامعية: 2024/2023



## إهداء

الحمد لله والشكر لرب العالمين جاد علينا بنور العلم فانعم علينا وتفضل علي بتوفيقني في انجاز هذه المذكرة وأزكي صلاة والسلام

.على نبينا محمد عليه الصلاة والسلام

اهدي ثمرة جهدي الى من لبس ثوب العناء ليلبسني ثوب الراحة:

والذي الحبيب

الى من ورثت في جوفها كيف أكون إنسانا قبل أن اصرخ صرختي

الأولى الى الأميرة أمي .

الى من ربيت في كنفه لاقف اليوم هنا الى الطيب والدي أطال الله في عمره،

الى أفضل صديق يمكن أن يحظى به المرء طوال عمره أخواتي الغاليات و إخوتي

الى من ساندني لمواصلة دراستي خالي حبيبي، خالاتي العزيزات

الى من حل فأمطر فأزهر فاسكن بخافقي جنانا شخصي الى شخصي المفضل لمدى الحياة

الى الأصدقاء الأوفياء الذين تطيب بوجودهم الحياة، الى اعز صديقة

الى من أنارت لي هذه المذكرة وكانت بمثابة الموجه والمدل أستاذتي الغالية حفظها الله

الى كل من علمني حرفا

الى كل من عائلتي

الى كل يد صافحتها يوما عن ظهر قلب

الى من تسعهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكري

شيماء

# شكر و عرفان

من باب العمل بقوله صلى الله عليه وسلم:

( من صنع لكم معروفا فكافئوه )

الشكر أولا وأخير ودائما وأبدا لله سبحانه وتعالى المعين على

كل خير والموفق لانجاز هذا العمل، فالحمد لله.

أما بعد فإنني أتقدم بأسمى عبارات الشكر والعرفان النابعة من القلب الى كل

من قدم لي الدعم المعنوي وساهم في انجاز هذا العمل، واطمئن بالذكر

الدكتورة كرامة مروة على تعبها وتحملها لي لرعاية هذا العمل، شكرا

على الإرشادات والتوجيهات المقدمة وجهدها المبذول معي.

وأوجه أيضا الشكر والتحية الى:

الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة

كافة أساتذة وإدارة وعمال مكتبة العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير لجامعة بسكرة

الى عمال مؤسستي رغبة الجنوب و البسكوية للاسمنت على حسن المعاملة والاستقبال

واخص بالذكر رئيس دائرة قسم التصدير توفيق خنفر لمؤسسة البسكوية للاسمنت، ومدير

مؤسسة رغبة الجنوب السيد زهواني سليم

الى كل من تعب معي لإتمام هذا العمل.

لكل هؤلاء لكم مني جزيل الشكر وأسمى عبارات التقدير والاحترام.

## الملخص:

تهدف هذه الدراسة الى معرفة واقع الصادرات الصناعية الجزائرية واليات تنميتها، والتطرق الى دور المؤسسات الصناعية في ترقية الصادرات الصناعية، من خلال دراسة ميدانية لمؤسستي رغوطة الجنوب - تقرت - والبسكرة للاسمنت- بسكرة-.

وقد توصلت الدراسة الى جملة من النتائج أهمها أن للمؤسسات الصناعية الجزائرية قدرة على تصدير منتجاتها الى الخارج، وأن الدولة تدعم المصدرين الصناعيين ووضعت خطة لسير عملية تنمية الصادرات الصناعية وترقيتها، لكن في ظل تشجيع الدولة للنهوض بالقطاع الصناعي إلا أن المؤسسات الصناعية لا تزال تعاني من نقص كبير في ترقية صادراتها.

**الكلمات المفتاحية:** المؤسسات الصناعية الجزائرية، الصادرات الصناعية الجزائرية، ترقية الصادرات، مؤسسة البسكرة للاسمنت، مؤسسة رغوطة الجنوب.

## Abstract:

This study aims to know the reality of Algerian industrial exports and the mechanisms for their development, and the role of industrial institutions in promoting industrial exports was discussed through a field study of the Raghwat Al-Janoub (Touggourt) and Biskra Cement (Biskra) institutions. The study reached a number of results, the most important of which is that Algerian industrial institutions have the ability to export their products abroad, the government supports industrial exporters and has developed a plan to conduct the process of developing and promoting industrial exports.

Although the state encourages the advancement of the industrial sector, industrial institutions still suffer from a significant deficiency in promoting their exports.

**Keywords:** Algerian industrial institutions, Algerian industrial exports, export promotion, Al Baskaria Cement Corporation, Raghwat Al-Janoub Foundation.

# قائمة المحتويات

## فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
	البسملة
	إهداء
	شكر وعرهان
	الملخص
	فهرس المحتويات
	قائمة بالجداول والأشكال والرسوم البيانية
107	الملاحق
أ-ح	المقدمة
01	الفصل الأول: الإطار النظري لمتغيرات الدراسة
01	تمهيد
02	المبحث الأول: مدخل مفاهيمي بالمؤسسات الصناعية
02	المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصناعية وأنواعها
02	الفرع 01: مفهوم المؤسسات الصناعية
03	الفرع 02: أنواع المؤسسات الصناعية
05	المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصناعية ومهامها
05	الفرع 01: خصائص المؤسسات الصناعية
05	الفرع 02: مهام المؤسسات الصناعية
07	المطلب الثالث: مشاكل وسبل تطوير المؤسسات الصناعية

07	الفرع 01: مشاكل المؤسسات الصناعية
08	الفرع 02: سبل تطوير المؤسسات الصناعية
10	المبحث الثاني: مدخل مفاهيمي للصادرات
10	المطلب الأول: مفهوم وأنواع التصدير
10	الفرع 01: مفهوم التصدير
11	الفرع 02: أنواع التصدير
11	المطلب الثاني: أهمية ومحددات التصدير
11	الفرع 01: أهمية التصدير
12	الفرع 02: محددات التصدير
13	المطلب الثالث: مراحل وسياسة التصدير
13	الفرع 01: مراحل التصدير
14	الفرع 02: سياسة التصدير
17	المطلب الرابع: طرق ومؤشرات التصدير
17	الفرع 01: طرق التصدير
20	الفرع 02: مؤشرات التصدير
22	المطلب الخامس: دوافع وملامح نجاح التصدير
22	الفرع 01: دوافع التصدير
24	الفرع 02: ملامح نجاح التصدير
25	المبحث الثالث: آليات ترقية صادرات المؤسسات الصناعية
25	المطلب الأول: مفهوم ترقية صادرات المؤسسات الصناعية ودوافعها

25	الفرع 01: مفهوم إستراتيجية ترقية الصادرات الصناعية
25	الفرع 02: دوافع ترقية الصادرات الصناعية
26	المطلب الثاني: آليات ترقية الصادرات الصناعية وأهدافها
27	الفرع 01: آليات ترقية الصادرات الصناعية
34	الفرع 02: أهداف ترقية الصادرات الصناعية
34	المطلب الثالث: معوقات وشروط نجاح ترقية الصادرات الصناعية
34	الفرع 01: معوقات ترقية الصادرات الصناعية
35	الفرع 02: شروط نجاح ترقية الصادرات الصناعية
35	المطلب الرابع: تجارب دولية في تنمية الصادرات الصناعية
36	الفرع 01: تجربة ماليزيا وتركيا
40	الفرع 02: تجربة تايوان والصين
46	المطلب الخامس: العلاقة بين المؤسسات الصناعية وترقية الصادرات
49	الفصل الثاني: دراسة ميدانية لواقع واليات تنمية الصادرات الصناعية بالجزائر- دراسة مؤسستي البسكرية للاسمنت ورغوة الجنوب نموذجاً
49	تمهيد
50	المبحث الأول: آليات ترقية الصادرات في المؤسسات الجزائرية
50	المطلب الأول: واقع المؤسسات الصناعية بالجزائر وآليات تنميتها
50	الفرع 01: واقع المؤسسات الصناعية بالجزائر
52	الفرع 02: آليات ترقية المؤسسات الصناعية الجزائرية
55	المطلب الثاني: واقع الصادرات الصناعية الجزائرية وأساليب تنميتها
55	الفرع 01: واقع الصادرات الصناعية

60	الفرع 02: أساليب تنمية الصادرات الصناعية الجزائرية
70	المطلب الثالث: التركيب السلعي والتوزيع الجغرافي للصادرات الصناعية الجزائرية
70	الفرع 01: التركيب السلعي للصادرات الصناعية الجزائرية
74	الفرع 02: التوزيع الجغرافي للصادرات الصناعية الجزائرية
75	المطلب الرابع: مشاكل وحلول ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية
75	الفرع 01: مشاكل ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية
77	الفرع 02: بعض حلول ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية
79	المبحث الثاني: دراسة حالة مؤسسة رغوة الجنوب في ترقية الصادرات
79	المطلب الأول: تقديم مؤسسة رغوة الجنوب
79	الفرع 01: نظرة عامة حول المؤسسة
81	الفرع 02: الهيكل التنظيمي للمؤسسة
82	المطلب الثاني: منتجات مؤسسة رغوة الجنوب
82	الفرع 01: منتجات المؤسسة
83	الفرع 02: المواد الأولية المستخدمة في إنتاج الإسفنج
84	المطلب الثالث: واقع والية ترقية الصادرات لمؤسسة رغوة الجنوب
84	الفرع 01: صادرات المؤسسة
85	الفرع 02: آلية ترقية صادرات المؤسسة
86	المبحث الثالث: دراسة حالة مؤسسة البسكورية للاسمنت في ترقية الصادرات
86	المطلب الأول: تقديم مؤسسة البسكورية للاسمنت
86	الفرع 01: نظرة عامة حول المؤسسة

87	الفرع 02: الهيكل التنظيمي للمؤسسة
89	المطلب الثاني: منتجات مؤسسة البسكوية للاسمنت
89	الفرع 01: منتجات المؤسسة
90	الفرع 02: المواد الأولية المستخدمة في إنتاج الإسمنت
91	المطلب الثالث: واقع والية ترقية الصادرات لمؤسسة البسكوية للاسمنت
91	الفرع 01: صادرات المؤسسة
93	الفرع 02: آلية ترقية صادرات المؤسسة
94	مقارنة بين المؤسستين
99-97	الخاتمة
106-100	قائمة المراجع

## قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
19	الفرق بين التصدير المباشر والتصدير غير المباشر.	01
33	مختلف سياسات تنمية الصادرات الصناعية.	02
45	مقترحات وبعض تجارب لدول ناجحة في مجال ترقية الصادرات.	03
57	تطور الصادرات الصناعية خلال الفترة ( 2010 – 2023 )	04
71	الهيكل السلعي للصادرات الصناعية الجزائرية للفترة (2010- 2023)	05
74	أهم المتعاملين (المستوردين) من الجزائر لسنة 2022.	06
84	صادرات مؤسسة رغوة الجنوب الى تونس.	07
92	صادرات مؤسسة البسكوية للاسمنت خلال 2018 – 2024	08

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
58	تطور الصادرات الصناعية خلال الفترة ( 2010-2023 )	01
70	الهيكل المكلفة بترقية الصادرات.	02
72	الهيكل السلمي للصادرات الصناعية الجزائرية ( 2010-2023 )	03
72	الهيكل التنظيمي لمؤسسة رغووة الجنوب تقرت.	04
89	الهيكل التنظيمي لمؤسسة البسكرية للاسمنت.	05

مقدمة عامة

أصبح التطور الصناعي في كافة دول العالم معيارا أساسيا لقياس مستوى التطور الاقتصادي والاجتماعي والحضاري ،حيث تسعى العديد من الدول من خلال عملية التصنيع إلى تحقيق الأهداف التنموية الاقتصادية، فالصناعة تعتبر من القطاعات التي تهدف الى تحقيق التوازن الاقتصادي نظرا لارتباطها بالعديد من القطاعات الكبرى الأخرى التي يعد مكملا لها أو موردا لها بالمواد الأولية والآلات اللازمة.

ويعد تنشيط المؤسسات الصناعية وترقية صادراتها من أولويات الدولة الجزائرية منذ حصولها على استقلالها سنة 1962 ،وذلك من خلال وضع مجموعة من المخططات التنموية التي تبنتها الدولة مع نهاية ستينات القرن الماضي والتي تجسدت بداية بإستراتيجية التصنيع والتي عرفت آنذاك بإستراتيجية الصناعات المصنعة في إطار المخطط الرباعي الأول ( 1970-1973 ) والمخطط الرباعي الثاني ( 1974-1977 ) الى غاية الإصلاحات والاستراتيجيات التي تقوم بها الدولة في الآونة الأخيرة في هذا امجال.

وفي هذا الاطار ومع سعي الجزائر الى تنويع اقتصادها بعد التغيرات التي عرفها الاقتصاد الوطني مؤخرا من انخفاضات متتالية في أسعار البترول من جهة، وكون البترول ثروة زائلة من جهة أخرى، اهتمت بالقطاع الصناعي كبديل استراتيجي للقطاع الريعي القائم على قطاع المحروقات، فأولت أهمية بترقية الصادرات الصناعية بغرض تنويع الصادرات الوطنية بعد الصدمة البترولية سنة 1986 بحيث أن انهيار أسعار البترول جعل الدولة تفكر في تنويع هيكل الصادرات للتخلص من التبعية للأحادية النفطية معتمدة في ذلك على اتخاذ العديد من الإجراءات وتقديم الحوافز الضريبية والجمركية لتنويع التركيبة السلعية وضمان قدر كاف من حصيلتها لدعم مسيرة التنمية.

ومن هذا المنطلق ظهرت ضرورة تنويع الصادرات والاهتمام أكثر بالتصدير الصناعي من خلال النهوض بالقطاع الصناعي والاهتمام بالتصدير وبالتالي ترقية الصادرات الصناعية للمؤسسات الجزائرية، ومن بين المؤسسات الصناعية الجزائرية المصدرة للخارج مؤسسة رغوة الجنوب-تفرت- ومؤسسة البسكرية للاسمنت محل دراستي الحالية في مذكرتنا.

### ❖ طرح الإشكالية والأسئلة البحثية

في إطار ترقية الصادرات الصناعية للمؤسسات الصناعية في الجزائر يمكن صياغة الإشكالية المطروحة في التساؤل التالي:  
ما هي الآليات المتبعة من طرف مؤسستي رغوة الجنوب والبسكرية للاسمنت في ترقية الصادرات الصناعية بالجزائر؟

### ❖ الأسئلة البحثية

ومن الإشكالية السابقة يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- . ما هو واقع المؤسسات الصناعية الجزائرية؟ وما هي الإجراءات المتبعة من طرف الجزائر لترقية الصادرات الصناعية؟
- . ما هو دور المؤسسات الصناعية في ترقية الصادرات؟ وما هي أهم المشاكل والعراقيل التي تواجه ترقية الصادرات الصناعية؟

. هل نجحت مؤسستي رغوة الجنوب والبسكوية للاسمنت في اقتحام الأسواق الخارجية ؟

## ❖ الدراسات السابقة

قمنا باختيار الدراسات التالية:

- الدراسة الأولى: (عبيد الطيب، العقون أم الخير، 2021، بعنوان: " دور المؤسسات الصناعية الجزائرية في تحقيق التنمية الاقتصادية" ، مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية، المجلد 05، العدد 01، ص 291-306). هدفت هذه الدراسة الى التعرف على واقع القطاع الصناعي، خصائصه، ومساهمته في الصادرات واهم المشاكل والتحديات التي تواجهه، حيث كانت الدراسة بالاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي خلال الفترة 2011 / 2018، وتوصلت الدراسة الى نتائج من بينها ركود وهشاشة القطاع الصناعي مقدمة بذلك عدة حلول من ضمنها ضرورة إجراء إصلاحات وإتباع سياسات اقتصادية فعالة والابتعاد عن الحلول الظرفية للتمكن من رفع الصادرات الصناعية، إضافة الى إدخال التكنولوجيا المتطورة للرفع من قدرة النشاط الصناعي.

- الدراسة الثانية: (علي عز الدين، محمد حشماوي، 2020، بعنوان: " صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية بين الواقع والآفاق" ، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، المجلد 06، العدد 01 مكرر 01، ص 269-288). هدفت هذه الدراسة الى معرفة واقع الصادرات غير النفطية ومكانة صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية منها من خلال الاعتماد على المنهج الوصفي والتحليلي للفترة الممتدة ما بين 2012 / 2018، وتوصلت الدراسة الى نتائج منها أن حسن اختيار السلع التي تتمتع فيها الدولة بميزة نسبية أو تنافسية ويكون الطلب عليها عالمي من أهم عوامل نجاح صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إضافة الى التعرف على فكر أذواق المستهلكين والذي اختلفه يؤدي الى تغير الصادرات.

- الدراسة الثالثة: ( حميداتو عبد الحميد، 2021 / 2022، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات الماستر في العلوم التجارية بعنوان: "واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات بالمؤسسات الاقتصادية الجزائرية- دراسة حالة: صادرات مؤسسة بسكوية للاسمنت-"، جامعة محمد خيضر - بسكرة - ). هدفت هذه الدراسة الى الإشارة الى الصادرات الصناعية مع محاولة تشخيص واقع صادرات الاسمنت على وجه الخصوص باستخدام المنهج التحليلي، الوصفي، ودراسة الحالة وكانت فترة الدراسة خلال 2016 / 2022. وتوصلت الدراسة الى نتائج من بينها أن التصدير يعتبر من أولويات مؤسسة بسكوية للاسمنت حيث وضعت دائرة للتصدير ودخلت حيز التصدير منذ السنة الثالثة من إنشائها.

## ﴿ ما يميز دراستي عن الدراسات السابقة هو :

تعتبر دراستي تكملة للدراسات السابقة حيث تتداخل وتتقاطع دراستي في بعض النقاط مع الدراسات السابقة وقد تشارك معها، فلكل باحث أسلوبه وطريقته للتفكير أما دراستي عبارة عن ترابط بين دور المؤسسات الصناعية في ترقية الصادرات واليات ترقية صادرات المؤسسات الصناعية إضافة الى احتوائها على جانب النهوض بالمؤسسات الصناعية، الصادرات، وترقية الصادرات، وتختلف عن الدراسات السابقة كما يلي:

## المقدمة

بالنسبة للدراسة الأولى والثانية فقد تناولت جانب المؤسسات الصناعية من جوانب مختلفة فالأولى ركزت على واقع المؤسسات الصناعية في التصدير أما الثانية فركزت على واقع الصادرات الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع إهمال كل منهما جانب ترقية الصادرات الصناعية وعدم التطرق له، أما بالنسبة للدراسة الثالثة فتمحورت حول الصادرات غير النفطية في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية مع التركيز على صادرات قطاع الاسمنت أما نحن فتحادثنا على الصادرات الصناعية بصفة عامة مع اخذ قطاعين مختلفين كنموذج. لذا لا يمكنني سوى اعتبار أن دراستي مكتملة ومتداخلة مع الدراسات السابقة مع تميزها واختلافها في كونها تناولت جانب ترقية الصادرات الصناعية من خلال إبراز صادرات قطاعين مختلفين كنموذج.

### ❖ وأما بالنسبة لأسباب اختيار الموضوع فهي تعود الى:

- الموضوع جديد وحديث الدراسة على الساحة الاقتصادية بحيث أصبحت ترقية الصادرات الصناعية على غرار البترول حديث الساعة.
- معرفة واقع الصادرات الصناعية الجزائرية على مستوى الاقتصاد العالمي مقارنة بالدول النامية.
- التعرف على أساليب ترقية الصادرات الصناعية والدول الناجحة في هذا المجال.
- معرفة الجهود التي بذلتها الدولة لترقية الصادرات الصناعية.
- محاولة إثراء الساحة البحثية عموما والمكتبة الجامعية خصوصا في مجال ترقية الصادرات الصناعية.

### ❖ نموذج الدراسة

تطرقنا في دراستنا للوصول الى إجابة على الإشكالية المطروحة الى ما يلي نظريا:

. التعريف بكل ما يتعلق بالمؤسسات الصناعية.

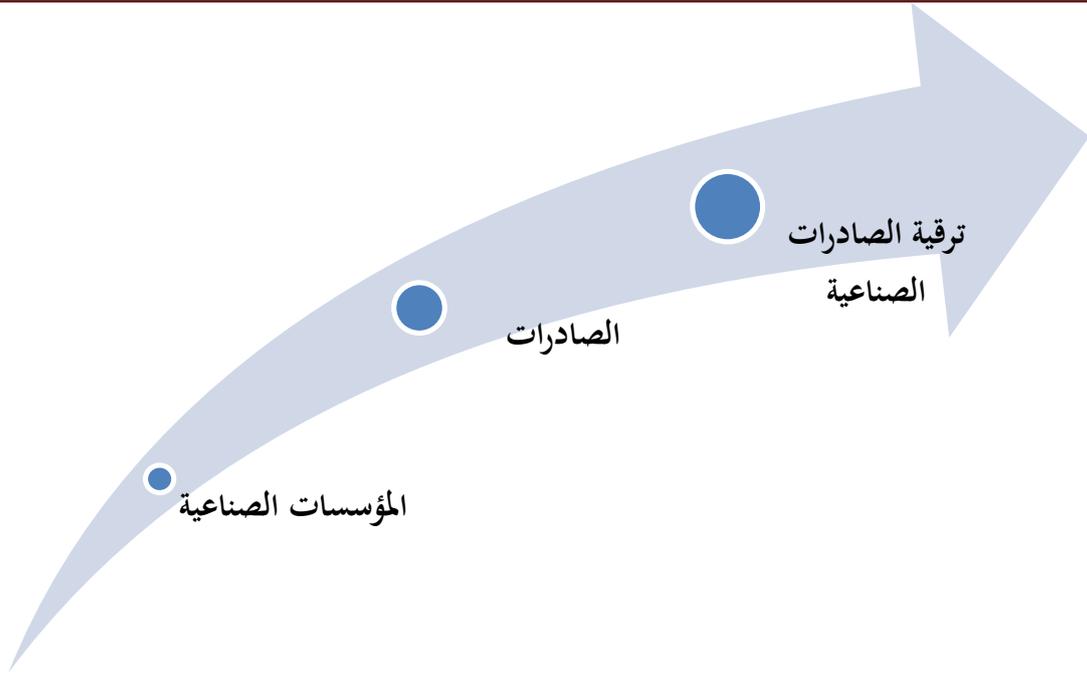
. معرفة كل ما يخص جانب الصادرات.

. معرفة ماهية ترقية الصادرات الصناعية وكل الجوانب المتعلقة بها من آليات وغيرها، ثم الربط بينها وبين المؤسسات الصناعية.

فعند ذكر الصادرات يتبادر الى الذهن المؤسسة الصناعية وعند ذكر المؤسسة الصناعية يتبادر لنا أنها تصدر وبالتالي يتكون لنا

مصطلح ترقية الصادرات الصناعية.

وبالتالي المخطط الموالي يوضح نموذج الدراسة:



#### ❖ الفرضيات

للإجابة على التساؤلات السابقة قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

- تساهم المؤسسات الصناعية في تحقيق التنمية الاقتصادية .
- ان وضع مؤسسات لدعم عملية الصادرات الصناعية ساهم في ترقية الصادرات .
- نجحت مؤسستي رغوة الجنوب والسكرية للاسمنت في تصدير منتجاتها الى الخارج واقتحام الأسواق الخارجية.

#### ❖ التعريفات الإجرائية

**المؤسسات الصناعية الجزائرية:** هي المؤسسات ذات الطابع الصناعي ومنها مؤسسات الصناعات الثقيلة كمصنع الحجار والتي تتطلب رؤوس أموال ضخمة لنشاطها، ومنها مؤسسات الصناعة التحويلية أي صناعات ثقيلة وخفيفة.

**الصادرات الصناعية الجزائرية:** هي كل ما تنتجه مؤسسة صناعية جزائرية من سلع وخدمات وتقوم ببيعه أو توجيهه للأسواق الدولية مقابل الحصول على العملة الأجنبية.

**ترقية الصادرات:** هي كل ما تبذله دولة ما من جهد لزيادة قيمة صادراتها للدول الأخرى.

**مؤسسة السكرية للاسمنت:** هي مؤسسة خاصة تنشط ضمن القطاع الصناعي الجزائري عملها الأساسي إنتاج الاسمنت، وتتواجد بولاية بسكرة.

**مؤسسة رغوة الجنوب:** هي مؤسسة صناعية جزائرية خاصة تعمل ضمن نشاط انتاج الإسفنج تقع بولاية تقرت.

### ❖ المنهج

❖ اعتمدنا في الدراسة على المنهج الوصفي و التحليلي

فالمنهج الوصفي : استخدمناه من خلال وصف وتحليل المتغيرات في الجانب النظري ، اما المنهج التحليلي فاستخدمناه في الجانب التطبيقي عن طريق ذكر الإحصائيات كميًا ثم تحليلها باستخدام مضمون المعلومات والوثائق المقدمة من طرف المؤسسة وإجراء زيارات ميدانية للقيام بالمقابلة.

### ❖ أدوات جمع البيانات

اعتمدنا على جمع البيانات من مصادر أولية عن طريق إجراء مقابلة، ومصادر ثانوية عن طريق الاستعانة بالمواقع الالكترونية للمؤسسات وكذا المذكرات السابقة في المؤسسات عينة الدراسة.

### ❖ المجتمع والعينة

قمنا باختيار عينة من المؤسسات الجزائرية وإسقاط الدراسة عليها، هي مؤسسة رغوة الجنوب بتقنوبسكرة للاسمنت بسكرة.

### ❖ حدود البحث: وتتمثل في:

- الحدود الموضوعية: تمت الدراسة حول موضوع آلية ترقية صادرات المؤسسات الصناعية.
- الحدود المكانية: تمت الدراسة ميدانيا في مؤسستي رغوة الجنوب بولاية تقرت، والبسكرة للاسمنت بولاية بسكرة.
- الحدود الزمانية: تمت الدراسة خلال الفترة الممتدة 2024 / 2023.

### ❖ أهمية الدراسة

تتبع أهمية الدراسة من حتمية وضرورة التأكيد على ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية للتخلص من التبعية لقطاع المحروقات وتحقيق تنمية مستدامة كون أن أسعار البترول تتأثر وتتحكم فيها الظروف الاقتصادية لكن إذا نهضت الدولة بالقطاع الصناعي فسيجنبها هذا من التعرض لأي اضطرابات تصيب سوق المحروقات. إضافة الى تأهيل القطاع الصناعي ليكون بديلا عن النفط. كما تتبع أهمية الدراسة في توضيح إبراز جانبيين هما دور المؤسسات الصناعية في ترقية الصادرات إضافة الى آلية هذه الترقية، وكذلك إذا كانت هناك آلية لترقية الصادرات الصناعية ما هو دور هذه المؤسسات.

### ❖ أهداف الدراسة: تهدف الدراسة في:

- الإشارة الى طرق أخرى للتصدير خلاف البترول هي الصادرات الصناعية.
  - التعرف على واقع القطاع الصناعي والصادرات الصناعية بالجزائر.
  - معرفة إستراتيجية تطوير ترقية الصادرات الصناعية.
- التعرف على المخاطر وطبيعة العقبات المصاحبة لعملية ترقية الصادرات الصناعية نحو الأسواق الدولية.

## ❖ صعوبات الدراسة

تمثلت صعوبات البحث في:

- قلة المراجع المتعلقة بجانب المؤسسات الصناعية وترقية الصادرات الصناعية.
- ضيق الوقت نظرا لتغيير الموضوع ما جعلني أقدم معطيات غير كافية لتقديم الدراسة على أكمل وجه وأحسن صورة ممكنة، وعدم التعمق أكثر في الموضوع من الناحية التطبيقية.
- في الدراسة عمدنا الى دراسة أكثر من مؤسسة صناعية لكن عند التوجه الى المقر وجدنا بعض المؤسسات والتي اعتمدناها من مديرية التجارة أنها تصدر لكن فعليا لم نجد لها تصدرا، إضافة الى عدم استقبال بعضها لنا لكن حبذنا اختيار أكثر من مؤسستين لتعميم الدراسة بشكل أكثر دقة.

## ❖ هيكل الدراسة

لمعالجة هيكل إشكالية الدراسة تم تقسيم العمل الى فصلين كما يلي:

- الفصل الأول: خصص هذا الفصل الى القيام بنظرة عامة حول الموضوع من خلال تقسيمه الى ثلاث مباحث تضم ماهية المؤسسات الصناعية، مدخل تعريفى بالصادرات، وكيفية ترقية الصادرات الصناعية.
- الفصل الثاني: تم تخصيص هذا الفصل لدراسة واقع واليات ترقية الصادرات الصناعية مع أخذ مؤسستي رغوة الجنوب تقرت والبسكرية للاسمنت كنموذج ، وقد قسم الى ثلاث مباحث تتمحور حول آلية ترقية الصادرات الصناعية بالجزائر، دراسة ميدانية لمؤسسة رغوة الجنوب، و مبحث لدراسة ميدانية لمؤسسة البسكرية للاسمنت. وفي الأخير إجراء مقارنة بين المؤسستين في مجال ترقية الصادرات الصناعية.

# الفصل الأول:

الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

## الفصل الأول: الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

يعتبر القطاع الصناعي من أهم القطاعات التي يعتمد عليها في عملية التصدير ودفع عجلة التنمية نظرا لما يملكه من قدرة على تنشيط باقي القطاعات، حيث تسعى العديد من الدول النامية الى تحقيق أهداف اقتصادية من خلال عملية التصنيع والاهتمام بالصناعة بغية إنهاء سيطرة قطاع المحروقات على بنية الصادرات والتقليل من استيراد المواد الأولية. كما تحتل الصادرات مكانة هامة في معظم اقتصاديات الدول باعتبارها الوسيلة التي تمكن من تصريف الفوائض الإنتاجية لذا أصبح من الضروري توجه الدول الى ترقية صادراتها من خلال دعم وتطوير القطاع الصناعي لتنويع تركيبة الصادرات. خصصنا هذا الجزء الى دراسة القطاع الصناعي وترقيته عن طريق التصدير.

### المبحث الأول: مدخل مفاهيمي بالمؤسسات الصناعية

برزت أهمية المؤسسات الصناعية على الصعيدين المحلي والعالمي نظرا لاعتبارها احد المقومات الأساسية لأي نظام اقتصادي، فالعديد من الدول أولت لها أهمية كبيرة من خلال وضع المخططات التنموية للرقى بها، ونظرا للدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصناعية في تحقيق التنمية الاقتصادية وترقية الصادرات، سنتطرق في هذا المبحث لدراسة أو عرض بعض المفاهيم والأساسيات المتعلقة بالمؤسسة الصناعية.

#### المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصناعية وأنواعها

باعتبار المؤسسة الصناعية احد أنواع المؤسسة الاقتصادية ومكونة من كلمتين مؤسسة وصناعة سنتطرق فيما يلي لمفهوم المؤسسة أولا ثم مفهوم المؤسسة الاقتصادية ثم الصناعة.

#### الفرع 01: مفهوم المؤسسة الصناعية

##### أولا: مفهوم المؤسسة

يعرف مكتب العمل الدولي المؤسسة على أنها: "هي كل مكان لمزاولة نشاط اقتصادي ولهذا المكان سجلات مستقلة". (صخري، 2006، صفحة 24)

وتعرف أيضا بأنها: "منظمة اقتصادية واجتماعية مستقلة نوعا ما، تؤخذ فيها القرارات حول تركيب الوسائل البشرية، المالية، والمادية والإعلامية بغية خلق قيمة مضافة حسب الأهداف في نطاق زمني" (حبيب، 2006، صفحة 28)

##### ثانيا: مفهوم المؤسسة الاقتصادية

تعدد التعاريف بحسب اختلاف وجهة نظر وزاوية كل باحث حيث تعرف المؤسسة الاقتصادية بأنها: كل كيان اقتصادي ينتج سلع ويقدم خدمات بتضافر جهود بشرية مع توفير الموارد المالية والمادية اللازمة بهدف تحقيق الربح.

وتعرف أيضا بأنها: " هي الوحدة الإنتاجية التي تقوم على أساس العمل الجماعي للعاملين فيها، والمزودين بالموجودات المادية (الأصول المادية) وبالموجودات المالية (الأصول المالية) والتي تعود ملكيتها للشعب". (عبود،

1982، الصفحات 59-60)

##### ثالثا: مفهوم الصناعة

الصناعة هي: "عملية تحويل شكل المواد الخام في الطبيعة و مضمونها لزيادة قيمتها و باستخدام أدوات مناسبة بغاية جعلها قابلة لإشباع حاجة معينة سواء كانت وسيطة أو نهائية". (جدو، 2024، صفحة 16)

وبعدما تطرقنا لتعريف المؤسسة و المؤسسة الاقتصادية و الصناعة سنتعرض لتعريف المؤسسة الصناعية.

"المؤسسة الصناعية هي منظمة اقتصادية مستقلة تستعمل الوسائل البشرية والمادية الموضوعة تحت تصرفها، قصد

إنتاج سلع وخدمات مخصصة للسوق أو البيع". (شالقة و عطية، 2019، صفحة 10)

وتعرف أيضا بأنها: " نوع من التنظيم التي تتمثل مهمتها الأساسية في تحقيق الإنتاج في ظل محيط يضمن

العمال والأهداف المسطرة من قبل المؤسسة". (شافعي، 2022، صفحة 40)

وعليه فالمؤسسة الصناعية هي كل تنظيم اقتصادي يستغل موارد بشرية ومادية بتوفير المال اللازم قصد إنتاج

سلع أو تقديم خدمات لتحقيق الربح.

الفرع 02: أنواع المؤسسات الصناعية

للمؤسسة الصناعية عدة تصنيفات وأنواع من أبرزها النوعين التاليين: (وهاب و سردي، بدون تاريخ، الصفحات 61-

62)

**أولاً: حسب نوع المنتجات:** تصنف المؤسسة الصناعية حسب هذا المعيار إلى:

- مؤسسات الصناعة الثقيلة: وهي "الصناعات التي تنتج سلعاً كبيرة الوزن والحجم...تحتاج لحجم عمالة كبير،

وتتمثل في صناعات المكائن ومعدات النقل كالسيارات والسفن، بالإضافة لتحويل المادة الأولية مثل المناجم

وصناعات الحديد والصلب".

- مؤسسة الصناعة الخفيفة: هي كل صناعة تكون مساهمة في إنتاج السلع التي يستهلكها الأفراد مباشرة،

كالصناعات الغذائية وصناعة الغزل والنسيج.

**ثانياً: حسب العمليات الإنتاجية:** وتقسم إلى:

- الصناعات الاستخراجية: هي كل نشاط يخص الحصول على المادة الخام بحالتها الطبيعية، كاستخراج المعادن

الأساسية والبتروال والغاز .

- الصناعات التحويلية: هي عملية تحويل ميكانيكية لمواد عضوية أو غير عضوية باستخدام وسائل يدوية أو آلية

للحصول على مواد جديدة، سواء طبقت في المنازل أو المصانع، ويدخل ضمنها كل نشاط يخص النشاط

التجميعي لتحديد الشكل النهائي للسلعة. (الدلمي، 2022، صفحة 66)

**ثالثاً: حسب التكنولوجيا المستخدمة نجد:** (شالقة و عطية، 2019، صفحة 48)

- الصناعات المنخفضة تكنولوجيا: وتشمل صناعة الملابس والمنتجات الورقية، الأغذية والمشروبات، الأثاث

ومنتجات الخشب.

- الصناعات متوسطة التكنولوجيا: وتشمل صناعة المطاط والوقود الناري.

- الصناعات عالية التكنولوجيا: وتتجسد في الصناعات الكيماوية، صناعة الآلات والمعدات الالكترونية، صناعة الأجهزة والمعدات الطبية إضافة لصناعة المقطورات ومعدات النقل.

رابعاً: حسب نوع المادة الأولية تصنف الصناعات الى: (كرامة، 2020، صفحة 20)

- الصناعة الزراعية: تكون اما غذائية كصناعة طجن الحبوب او صناعة النسيج كصناعة المنسوجات القطنية.
- الصناعة الحيوانية: مثل صناعة الالبان، المنسوجات الصوفية، الجبن، والجلود.
- الصناعة الغائية: مثل صناعة الورق والاثاث.
- الصناعة الكيماوية: كصناعة الادوية، الاسمدة، والبتروكيماويات.

خامساً: حسب المنتجات الصناعية نفسها: (كرامة، 2020، صفحة 20)

- صناعة السلع الاستهلاكية: هي كل سلعة ترتبط بحياة الانسان وسريعة الاستهلاك والتي توزع على نطاق واسع، كالصناعة الغذائية والادوية.
- صناعة السلع المعمرة: هي السلع التي تنتج سلعا باقية وهي عادة محدودة التوزيع نسبياً، كصناعة السيارات، الاجهزة الكهرومنزلية.

إن هدف أي مؤسسة مهما كان نوعها وحجمها هو الاستمرارية إضافة لتحقيق الربح، ويبقى هدف الاستمرارية هو الهدف الأسمى لأي مؤسسة لكن تبقى لكل مؤسسة أهدافها الخاصة بها حسب طبيعتها وخصوصيتها. حيث تتمثل أهداف المؤسسة الصناعية في: (وهاب و سردي، بدون تاريخ، صفحة 60)

- الإنتاج: إن الحفاظ على مستوى إنتاج مستقر أو لا يقل عن حده الأدنى من أهداف المؤسسة الصناعية؛
- المخزون: تعمل المؤسسة الصناعية على المحافظة على مستوى معين من المخزون وذلك من اجل الحفاظ على سمعتها والوفاء بالتزاماتها؛
- المبيعات: قد تعمل المؤسسة على زيادة حجم مبيعاتها وتعظيمه بدلا من تعظيم الأرباح، وهذا قد يكون بغرض الحفاظ على نصيب المؤسسة من السوق؛
- تحقيق أكبر معدل نمو،
- الحفاظ على المركز المالي للمؤسسة.

مما سبق نستخلص أن هدف المؤسسة الصناعية هو الإنتاج في محيط مستقر وملائم لعملها مع مراعاة تقلبات المحيط بصفة عامة حيث يعتبر هذا الإنتاج أساس قياس النمو الاقتصادي.

## المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الصناعية ومهامها

للمؤسسات الصناعية خصائص ومهام تميزها عن باقي المؤسسات الاقتصادية الأخرى، هذا ما سنقدمه في هذا الجزء.

الفرع 01: خصائص المؤسسات الصناعية: تتمتع المؤسسة الصناعية بجملة من الخصائص والتي ما هي إلا عبارة عن بعض الصفات رافقت عملية التصنيع أو تتعلق بها، وتمثل هذه الخصائص في: (الطيب و العقون، 2021، الصفحات 293-294)

- ضعف الإنتاج الصناعي: إن مساهمة الإنتاج الصناعي في الإنتاج المحلي الإجمالي لا تتعدى 13 بالمائة وتأتي في المرتبة الثالثة أو الرابعة بعد الزراعة والصناعات الاستخراجية وقطاع الخدمات والتجارة؛
- الحماية و ضعف القدرة على المنافسة حيث ينحصر عمل الصناعة بالدول النامية على تلبية السوق المحلية أي التأقلم مع أذواق المستهلكين محليا ما يقود المنافسين للاطمئنان بعدم منافستها لأي منتج آخر بالسوق أو تطويره وعليه عدم الدخول للسوق العالمية؛
- العلاقة مع السوق الخارجية: من خلال المخططات التنموية التي تتبناها الدول النامية خاصة تلك المتعلقة بالصناعة المقامة والتي تؤدي لزيادة حجم الواردات، والاعتماد على السوق العالمية لتأمين مستلزمات الصناعة مما يضعها أمام مشكلة تقلبات أسعار الصرف؛
- ارتفاع كلفة الإنتاج وعدم الاهتمام بالتنوع: تتميز الصناعة بارتفاع كلفة منتجاتها سواء بالسوق العالمية أو ما يشابهها بالدول النامية، ما يشكل لها عقبة للوصول للأسواق الخارجية أو المنافسة محليا؛
- الاعتماد على التكنولوجيا المستوردة نتيجة التغيير الجذري الذي أحدثته الثورة الصناعية؛
- ضعف الأداء و انخفاض الإنتاجية الصناعية لجميع عناصر الإنتاج؛
- عدم مرونة الجهاز الإنتاجي: إن التكنولوجيا المستخدمة في الصناعة بطيئة و متقدمة أي غير مرنة، و إن حدث التغيير فهو يتطلب كلفة عالية ما شكل عائق أمام الصناعة المحلية لتوجهها نحو التصدير.

الفرع 02: مهام المؤسسة الصناعية: للمؤسسة الصناعية عدة مهام رئيسية أهمها ما يلي: (وهاب و سريدي، بدون تاريخ، الصفحات 58-59)

- إنتاج السلع: إن المهمة الأساسية والرئيسية للمؤسسة الصناعية هي إنتاج السلع، وتستلزم هذه المهمة توفير وتركيب وصيانة الآلات اللازمة لإنتاج السلعة المطلوبة، وكذا توفير المواد الأولية اللازمة سواء محليا أو استيرادها إضافة لتوفير الكفاءات المطلوبة ومراقبة حسن سير العملية الإنتاجية؛

- الشؤون المالية: وهي كل ما يخص الجانب المالي للمؤسسة من ميزانية والإشراف على النفقات والأرباح والخسائر، وتقييم الموجودات العينية والمالية؛
- الشؤون الإدارية: تشمل هذه المهمة كل الإجراءات المتعلقة بالعاملين وأمور اللوازم العامة من تجهيزات المكاتب والمصانع؛
- إدارة التسويق والمبيعات: وفيها يتم دراسة الأسواق المحلية والعالمية، رد فعل المستهلكين ورفع تقارير علمية مدروسة وزيارات العملاء و تشمل كذلك الإعلان والدعاية؛
- البحث و التطوير: بطبيعة الحال لا تكاد تخلو أي مؤسسة من البحث والتطوير فهي تمثل وظيفة ومهمة في نفس الوقت بالنسبة للعديد من المؤسسات، وتكون هذه الوظيفة موجودة بالمؤسسات الكبيرة حيث تتجهز بمعدات علمية متطورة للدراسة وإعادة تصميمها تطورها؛
- المهام الوطنية: وتكون من ضمن أسباب تأسيس المؤسسة أو نتيجة من إنشائها، و تشمل حماية الوطن من الضغوط الاقتصادية مثلا في حالة تحكم دولة أخرى بسلعة معينة لأغراض سياسية؛  
وعليه أسمى مهمة للمؤسسات الصناعية هي توفير أو إنتاج السلع وكذا تسيير جميع المهام والعمليات المتعلقة بالشؤون المالية والإدارية مثلها مثل أي مؤسسة أخرى ضمن إطار قانوني والتشريع المعمول به.  
بعد إبراز خصائص ومهام المؤسسة الصناعية سنذكر أهميتها في النقاط التالية حيث تتمثل أهمية المؤسسة الصناعية في: (شلاقفة و عطية، 2019، الصفحات 39-41)
- تنمية الاقتصاد الوطني: وذلك من خلال توسيع فرص العمل والتخفيف من حدة البطالة، وتسريع وتيرة نمو الدخل القومي من خلال التكامل بين الصناعة والقطاعات الأخرى؛
- توفير مناصب عمل: نتيجة تمتع الصناعة بالقدرة على استيعاب اليد العاملة وارتباطها بالقطاعات الأخرى جعلها تخلق فرص للعمل؛
- تنمية الصادرات: نتيجة لتطور القطاع الصناعي وما أحدثه من ضجة وخاصة بالتزامن مع التطور التكنولوجي الحاصل وتسارع وتيرة نمو القطاع الصناعي لعبت المؤسسات الصناعية دورا بارزا في تنمية الصادرات، فمثلا في الولايات المتحدة الأمريكية ما يقارب 98% من إجمالي المؤسسات الممارسة للتصدير أي ما يقارب 3000 مؤسسة حققت هذه الأخيرة 34% من حجم الصادرات الكلية وهذه النسب في تزايد مستمر من عام لآخر حسب الإحصائيات؛

- توفير احتياجات المؤسسات الكبيرة: للمؤسسة الصناعية دور هام في تغذية المؤسسات الكبيرة ببعض المستلزمات بتكلفة اقل مما لو تم إنتاجها بالمصنع الكبير؛  
وفي الأخير بما إن مهمة المؤسسة الصناعية وهدفها هو الإنتاج وتوفير السلع فتمثل أهميتها بتوفيرها للسلع وتقديم الخدمات في إتاحة فرص عمل ومنه المساهمة في تقليص حدة البطالة وبالتالي تنمية الاقتصاد الوطني ورفع النمو الاقتصادي.

### المطلب الثالث: مشاكل وسبل تطوير المؤسسات الصناعية

لأي مؤسسة تدخل ضمن النشاط الاقتصادي مشاكل تواجهها في بداية النشاط وخلالها، والمؤسسات الصناعية كغيرها من المؤسسات تواجه عدة مشاكل كما انه هناك حلول لتغطية عرقلة سير عملها.

الفرع 01: مشاكل المؤسسة الصناعية: تعاني المؤسسة الصناعية العديد من المشاكل التي قد تعرقلها أثناء أداء مهامها، وتتمثل هذه المشاكل في : (الطيب و العقون، 2021، الصفحات 298-300)

- مشاكل متعلقة بالمواد الخام: ترتبط المؤسسات بالسوق الدولية للمواد الأولية و المدخلات، وذلك ما قد يؤثر سلبا على نشاط المؤسسة الصناعية ففي حال تأخر المادة الأولية فان ذلك قد يؤدي للتوقف المؤقت لعملها؛
- مشاكل تتعلق بالمعدات والآلات: وذلك نتيجة تقادم وسائل الإنتاج واهلاكها مما يستدعي صيانتها أو تجديدها إضافة لصعوبة الوضع المالي الذي لم يسمح للمؤسسة الصناعية بتجديد عتادها؛
- غياب الرابطة بين الصناعة ومعاهد البحوث والجامعات؛
- انخفاض مستوى الإنتاجية على المستويين العام والخاص مقارنة بالمستويات الموجودة في الدول الصناعية، وذلك لأسباب عدة منها البطالة المقنعة، وعدم وجود الحوافز الداعمة للإنتاج؛
- مشاكل نقص التمويل وارتفاع التكاليف: وتتمثل هذه المشاكل في:
- ارتفاع أسعار مدخلات العملية الإنتاجية خاصة قطع الغيار والمواد الأولية مما يؤدي لارتفاع الديون المستحقة على المؤسسات العمومية، والانخفاض في قيمة العملة المحلية يؤثر سلبا على حوافز المنتجين نظرا لما يترتب عليه من ارتفاع أسعار مدخلات الإنتاج المستوردة وبالتالي ارتفاع تكاليف الإنتاج؛
- استنزاف المدخرات المحلية للدول النامية في تمويل قطاع الاستيراد، وذلك على حساب المشاريع الاستثمارية المنتجة والموجهة نحو التصدير، ما ينتج عنه اختلالات تحول دون وصول المنتج المحلي للأسواق الدولية وارتفاع سعر بعض السلع المحلية مقارنة ببعض السلع الأخرى؛

- الوضعية المالية الصعبة التي تعاني منها أغلب مؤسسات القطاع العمومي بما فيها المؤسسات الصناعية؛
  - مشاكل تسويقية: من بين المشاكل المرتبطة بالتسويق ما يلي:
  - المنافسة غير العادلة وغير المتكافئة بين المنتجات الصناعية المحلية والمنتجات الصناعية المستوردة؛
  - عدم التزام الصناعة المحلية بمعايير الجودة العالمية للسلع والمنتجات الصناعية يؤدي الى انخفاض قدرة الصناعة المحلية على النفاذ الى أسواق الدول المتقدمة؛
  - مشاكل تتعلق بالخبرة الفنية وغياب التنظيم والتخطيط الصناعي: وتتمثل في:
  - عدم كفاءة التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصناعية مما يعني زيادة تكلفة الإنتاج أو قد تقام بعيد عن توافر المواد الأولية، أو قد تكون مقامة بعيدا عن المنافذ البحرية؛
  - الاعتماد على التكنولوجيا المستوردة ومشروعات تسليم اليد في المفتاح؛
  - نظام التدريب الذي ما زال تقليدي للدول النامية ومعاناته من قصور في التنسيق مع احتياجات الصناعة.
- مما سبق نستخلص بما انه للمؤسسات الصناعية للدول النامية تبعية كبيرة للخارج وكون المؤسسات الصناعية احد مكونات الاقتصاد المحلي فانه ستبقى تعاني من عراقيل تحول بينها وبين وصول المنتجات الصناعية المحلية للسوق الدولية، ومن ابرز هذه المشاكل الاعتماد التام أو شبه الكلي على المواد الأولية من الخارج مما يضعها أمام مواجهة مشكلة ارتفاع الأسعار، وكذلك الوضع المالي الصعب للمؤسسات، إضافة إلى عدم وجود رابطة قوية بين المعاهد والجامعات مع الصناعة لتطوير العملية الإنتاجية، ناهيك عن غياب التنظيم والتخطيط الصناعي المحكم نتيجة غياب أو نقص ولربما فقدان الخبرة الفنية.
- الفرع 02: سبل تطوير المؤسسة الصناعية:
- نظر لأهمية المؤسسة الصناعية في الحياة الاقتصادية والاجتماعية سعت الدول إلى تطوير القطاع الصناعي عبر وضع عدة استراتيجيات والمتمثلة في: (الطيب و العقون، 2021، الصفحات 302-303)
- تعزيز القاعدة الصناعية الوطنية: وذلك عبر تشجيع الشركات بما في ذلك القطاع الخاص من مواد المشاركة بشكل أكبر في التنمية الوطنية من خلال:
  - إنشاء وتطوير هياكل التسهيل والدعم المختلفة لدعم المؤسسات الصناعية؛
  - ضمان الانتشار المكاني للأنشطة الصناعية؛
  - تنفيذ السياسات العامة لدعم الترقية والتحديث لهذه الشركات، خاصة من الناحية التكنولوجية والإدارية وتدريب الموارد البشرية؛

- إعادة هيكلة القطاع الصناعي: من الضروري إعادة هيكلة القطاع الصناعي نتيجة المشاكل التي تعترضه خاصة في ظل التحول العالمي، لذلك لابد على الدول التي تعاني من قصور في مؤسساتها الصناعية استغلال ثرواتها الطبيعية وإعادة هيكلة الجهاز الإنتاجي عن طريق التخصص في السلعة وتوجيه الاستثمارات الصناعية بالإضافة إلى تكوين الأيدي العاملة الوطنية لفنية والمتخصصة؛
  - تأهيل الموارد البشرية وتنمية المهارات: في ظل ظهور اقتصاد المعرفة ظهر بما يسمى الرأسمال اللامادي، لذا على الدول أن تركز على التدريب المهني والتقني لتلبية الطلب على المهارات الصناعية؛
  - التركيز على صناعات معينة للتصدير: وذلك من خلال التركيز على الصناعات التي تعتمد الطاقة بكثافة مثلاً الدول التي تصدر المواد الطاقوية بشكلها الخام بدل تصديرها بشكلها الخام يتم تحويلها إلى منتجات تامة الصنع؛
  - وضع المؤسسات في مستواها الحقيقي: وذلك عن طريق تشجيع الإبداع وتطوير الموارد البشرية، بالإضافة إلى عصنة المؤسسات العاملة ضمن إستراتيجية التصنيع؛
  - ترقية الاستثمار الأجنبي المباشر: على الدول أن تراجع القانون الخاص بالاستثمار الأجنبي المباشر، وتطوير هذا المجال بوجوب توفير محيط فعال يضمن للمستثمرين إطار مؤسستي فعال بالإضافة إلى نظام تحفيز للحماية؛
  - الاهتمام بنقل التكنولوجيا وتشجيع البحث والتطوير في المجال الصناعي.
- مما سبق نستنتج انه حتى في ظل المشاكل التي تعرقل نشاط المؤسسات الصناعية والتحديات التي تواجهها إلا انه هناك سبل لتطوير القطاع الصناعي وذلك عن طريق إعادة الهيكلة للقطاع الصناعي وتدريب الموارد البشرية و تنمية مهاراتها، بالإضافة إلى تشجيع البحث والابتكار في هذا المجال عن طريق تعزيز ودعم الروابط بين الشركات وتعاون القطاع الجامعي والخاص. ففي ظل توفر دولة على ثروات طبيعية متنوعة ونخبة من الطلبة والأساتذة الأكفاء بإمكانها تطوير القطاع الصناعي والنهوض به، ولما لا تنوعه.

### المبحث الثاني: مدخل مفاهيمي للصادرات

يعتبر التصدير احد أساليب اقتحام الأسواق الدولية للمؤسسات الصناعية وهو الأسلوب الأكثر انتشارا وأحد مكونات التجارة الخارجية، كونه أسلوبا مرنا وسهل الاستخدام في الواقع، حيث يتضمن اقل نسبة مخاطرة مقارنة بالأساليب الأخرى ولا يتطلب استثمارات كبيرة، سنوضح في هذا المبحث بعض أو جزء من أساسيات التصدير.

### المطلب الأول: مفهوم وأنواع التصدير

للتصدير أنواع مختلفة في سياسات الدول الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية مما جعله محل دراسة العديد من الباحثين الاقتصاديين مما أدى لكثرة تعاريفه.

#### الفرع 01: مفهوم التصدير

للتصدير عدة مفاهيم مختلفة من ضمنها:

- "تلك العملية التي ترمي الى تحويل السلع والخدمات بصفة نهائية من قبل الأعوان المقيمة في القطر الاقتصادي الى الأعوان غير المقيمة" . (غول، 2008، صفحة 190)
- ويعرف أيضا انه كل: " عملية بيع سلع وخدمات لدولة أخرى" . (رضا، 2018، صفحة 33)
- كما يعرف بأنه: "عملية تمكن المؤسسات من اختراق السوق الخارجية بعدان كانت تعمل في الأسواق المحلية، فليس من السهل أن تقوم الشركة بالعمل بالسوق الخارجية قبل العمل بالسوق المحلية" . (الحמיד ح.، 2022، صفحة 4)
- إضافة الى أنه: "بيع أقصى ما يمكن من الإنتاج الوطني للخارج، للحصول على أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية" . (خلج، 2017، صفحة 130)
- ويمكن تقديم تعاريف للتصدير حسب المستويات التالية: (بوديسة، العبي، و لينة، 2020، صفحة 27)
- على مستوى المؤسسة: هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية؛
- على مستوى الوطنية: هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني نقص الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية؛
- على المستوى الدولي: التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية والتحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

مما سبق يمكن تعريف التصدير بأنه القيمة المضافة (سواء كانت سلع أو خدمات) المتبادلة بين دولة ما ودولة أخرى مقابل عوض مادي (مالي) أو قيمة مضافة أخرى بغية الحصول على العملة الأجنبية وفقا لإجراءات معينة.

### الفرع 02: أنواع التصدير

للتصدير نوعان متعارف عليهما، هما: (غول، 2008، صفحة 190)

#### أولا: المصدر السلبي (العرضي)

يخص المؤسسات التي تعتبر التصدير ما هو إلا فائض للإنتاج، أي العملية التصديرية عفوية وليس مخطط لها، أي انه نشاط مكمل وغير متوقع لهذه المؤسسة هدفه تصريف الفائض من الإنتاج.

#### ثانيا: المصدر الايجابي (النشط)

يخص هذا النوع المؤسسات التي لها رغبة وعزيمة لاقتحام الأسواق الدولية، أي انه نشاط رئيسي للمؤسسة ويكون لها قسم خاص بالتصدير.

وعليه المصدر السلبي ما هو إلا عبارة عن نشاط مكمل وتصريف للفائض من الإنتاج أما المصدر الايجابي عبارة عن نشاط رئيسي للمؤسسة.

#### المطلب الثاني: أهمية ومحددات التصدير

للتصدير أهمية بالنسبة للمؤسسات على المستوى الجزئي والاقتصاد على المستوى الكلي، كما انه له محددات تحكمه، هذا ما سنوضحه فيما يلي.

### الفرع 01: أهمية التصدير

يعتبر التصدير احد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية، لما له أهمية كبيرة في جلب النقد الأجنبي بشكل منتظم خاصة للدول النامية، حيث تتمثل أهميته فيما يلي:

- التصدير هو الامتداد الطبيعي للتوسع في مشروعات الإنتاج، وإلا في السوق المحلي المحدود سيكون حائلا دون استمرار هذا التوسع؛
- هو المخرج الأمثل لما تعانيه الكثير من المؤسسات من فائض في الإنتاج والمخزون؛
- مواجهة ظاهرة المؤسسات متعددة الجنسيات ومحاولاتها في الاستحواذ على الأسواق العالمية؛
- زيادة تنوع الدخل الوطني ودعم الميزان التجاري؛
- جلب العملات الأجنبية، وإتاحة فرص عمل جديدة للعمالة الوطنية من خلال تنويع الصادرات.

- تمويل التنمية الاقتصادية حيث يتمثل دور الصادرات في قيام طاقات إنتاجية في هذه الدول؛
- تشكل الصادرات المصدر الأساسي للنقد الأجنبي الذي يسمح للدول النامية من الاستيراد لدعم العملية الإنتاجية والنمو الاقتصادي؛
- تساهم الصادرات والطاقة الإنتاجية للدولة في زيادة الدخل القومي في هذه الدول؛
- اتصال الدول النامية بالأسواق الخارجية؛
- يشجع قطاع التصدير - بكسبه لعملات أجنبية تزيد قدرة البلد على خدمة الدين الخارجي ومن تحسين قدراته الائتمانية؛
- زيادة التدفقات الأجنبية الائتمانية التي بدورها تؤدي لزيادة معدلات الاستثمار؛
- خلق روابط مع منتجي السلع والخدمات لبقية الاقتصاد الوطني. (خلج، 2017، صفحة 136)
- وعليه تتلخص أهمية التصدير في جلب العملة الأجنبية وتصريف الفائض من الإنتاج في الأسواق الخارجية من أجل النمو والتوسع والبقاء في السوق، وكذا توفير مناصب عمل وطنية، بالإضافة لزيادة تنوع الدخل الوطني ومواجهة استحواذ الشركات متعددة الجنسيات على الأسواق العالمية، وكذلك تؤدي إلى رفع مستوى المعيشة للدولة بشكل عام ولأفرادها بشكل خاص.

● وتهدف المؤسسات الصناعية من التصدير إلى تحقيق ما يلي: (بوتاروك، 2023، صفحة 9)

- زيادة احتياطات النقد الأجنبي، وخلق فرص العمل؛
- البحث على الفرص في الأسواق الدولية لتعزيز الإنتاج الوطني؛
- الطريقة الأساسية للخروج من قوقعة التجارة المحلية المحصورة والمحدودة إلى آفاق عالمية أوسع؛
- تدعيم السمعة التجارية بالأسواق الخارجية؛
- الاستفادة من الظروف الاقتصادية العالمية والمنافسة الدولية الشديدة في الأسواق الخارجية؛
- تحقيق الأرباح التي تكون موردا هاما للعمالات الصعبة، بالإضافة إلى اكتساب الخبرة.

#### الفرع 02: محددات التصدير

رغم أهمية التصدير للبلد، سكانا ومنشات واقتصاد وطني، إلا أن هذا النشاط لا تخلو ممارسته من محددات تواجهه عند بدء التصدير وأثناءه، نوضحها كما يلي: (قدو، 2009، الصفحات 53-54)

فمن المحددات التي تواجه المؤسسة عند بدء التصدير ما يلي:

1. عدم كفاية الممولين والمعلومات المطلوبة عن فرص التصدير؛

2. قلة الاتصالات الخارجية والالتزامات التصديرية؛
3. محدودية رؤوس الأموال اللازمة لتمويل التصدير؛
4. محدودية الطاقة الإنتاجية وقنوات التوزيع الخارجي؛
5. تأكيد إدارة المنشأة على ضرورة تطوير فرص التسويق المحلي؛
6. ارتفاع تكاليف التصدير والتعرض للمخاطر التجارية والسياسية؛

أما المحددات التي تواجهها المنشأة أثناء عملية التصدير فاهمها:

1. بعد الأسواق الخارجية عن مركز المنشأة واتخاذ القرارات؛
2. تعدد وتنوع و شدة المنافسة الخارجية؛
3. تباين استخدامات السلع في الأسواق الخارجية والخصائص المطلوبة فيها؛
4. مواجهة الفروقات الثقافية واللغات في الأسواق الخارجية؛
5. تعقد خدمات الشحن وارتفاع تكاليف إيصال السلع إلى الأسواق الدولية.

### المطلب الثالث: مراحل وسياسة التصدير

#### الفرع 01: مراحل التصدير

تمر العملية التصديرية بالمراحل التالية: (بلاوي و قاسمي، 2022، الصفحات 7-8)

- 1- مرحلة تحديد منتجات التصدير ذات الكفاءة العالية: في هذه المرحلة تقوم المؤسسة باختيار المنتجات التي تقوم بإنتاجها فعلا أو منتجات جديدة بقصد التصدير؛
- 2- مرحلة إقامة وتنظيم أنشطة التصدير: هنا يتم تنظيم التصدير من حيث البيئة الأساسية والوحدات الإنتاجية للتصدير، والإدارة وأدوات الإنتاج، كما نقوم في هذه المرحلة بالاستفادة من الإمكانيات والتسهيلات المتاحة والممكنة خارج الوحدة الإنتاجية المستعملة في عملية التصدير؛
- 3- مرحلة التنفيذ للتصدير: يتم فيها الجمع بين عملية الإنتاج الحالية والسابقة واللاحقة وبالتالي تطبيق التصدير الفعلي، ولكن هذه المرحلة تختلف في تطبيقها في بعض الأحيان تتداخل فيما بينها مع المراحل السابقة لها، طبقا لظروف متعلقة بشركات التصدير، ومشكلاتها، وأيضا الأهداف العامة من التصدير بحد ذاته. وعليه فعملية التصدير تمر بثلاث مراحل، في المرحلة الأولى يتم تحديد المنتجات ذات الكفاءة العالية لتصديرها قد تكون ما تنتجه المؤسسة أو منتج جديد موجه للتصدير، أما في المرحلة الثانية تنظم عملية التصدير إداريا وعمليا بتوفير المناخ الملائم للتصدير من أدوات إنتاج غيرها، وتأتي بعدها التنفيذ الفعلي لعملية التصدير.

## الفرع 02: سياسة التصدير

أثناء العملية التصديرية يقوم المصدر باختيار سياسة للتصدير يقوم بالتصدير على أساسها، وذلك حسب نوع وطبيعة السلع المصدرة، وحسب البلد الذي يقوم بالتصدير أو المصدر له وتختلف هذه السياسات من بلد لآخر بتسهيلات أو صعوبات هذا البلد. تتمثل هذه السياسات في:

1. **سياسة الصفقات:** تعتمد المؤسسات في تصريف منتجاتها للخارج على عقد صفقات من آن لآخر مع الجهات الأجنبية، وتتسم هذه السياسة بعدة خصائص منها: فقد المنتج المصدر لسيطرته على المنتجات المصدرة تماما بعد إبرام وتنفيذ الصفقة، عدم توافر المعلومات عن الاستعمالات النهائية للمنتج المصدر، التركيز على كل صفقة بذاتها. ويلجأ المصدرون الى هذه السياسة في حالة الضيق وتراكم المخزون وفي حالة الإنتاج الفائض نتيجة نقص في الطلب المحلي. (عفيفي، 2002، الصفحات 495-497)

2. **سياسة الوكلاء:** تعتمد المؤسسات ذات المنتجات الموسومة بطابع الاستمرار والاستقرار، والتي مع مرور الزمن اكتسبت شهرة ببعض الأسواق الأجنبية كالجمبري المجمد. وتعتمد المؤسسات على اختيار وكيل مستورد للقيام بتصريف منتجاتها في هذه الأسواق، وقد يتخصص الوكيل في توزيع منتج المؤسسة فقط وتوزيع منتجات أخرى لجانبها. وتتسم هذه السياسة ب: وجود درجة معقولة من الاستمرار والتكرار في أوامر الشراء، سيطرة الوكيل على جميع سياسات التسويق سيطرة شبه تامة، فقد المصدر صلته تماما بمنتجاته بعد شحنها للوكيل إضافة الى اعدد حلقات التوزيع لمنتجات المصدر في السوق الأجنبية، احجام الوكيل عن مد المصدر بالبيانات اللازمة. (عفيفي، 2002، الصفحات 497-498)

3. **سياسة البيع بأقل من التكلفة:** في هذه السياسة يسعى المصدر للحصول على العملات الأجنبية بأية طريقة بحيث انه يضطر لبيع المنتجات بأقل التكاليف، وهذه العملية ليست تماما لصالح المنتج الذي يقوم بالتصدير. كما ينجم عنها خسائر قد تكون كبيرة جدا لكن بالإمكان أن تعوض محليا. (بلاوي و قاسمي، 2022، صفحة 9)

4. **سياسة فتح المكاتب الخارجية:** تقوم هذه السياسة على فتح الشركة مكاتب خارجية في الأسواق المستهدفة خارج دولتها حيث تقوم هذه الأخيرة بالإسهام في ترويج منتجاته ومراقبة تغيرات وتطورات التي قد تطرأ على هذه الأسواق، وتتسم هذه السياسة بما يلي: اقتراح سياسة الترويج وتنفيذها. متابعة الطلب على السلع الجديدة في الأسواق الخارجية. دراسة السوق وتقدير حجم الصادرات وتسعيرها. (بلاوي و قاسمي، 2022، صفحة 9).

5. سياسة المبادلات: هو نظام يفوق [خطا في المصدر] على تصدير سلعة معينة أو أكثر مع تخصيص قيمتها من العملات وذلك من اجل تسديد قيمة الواردات التي تحتاج إليها الأسواق المحلية، ويتضمن فعليا انتقال الخدمات وانتشار المعلومات والموارد البشرية. يشترط في عمليات المبادلات أن يكون المستورد للسلعة هو نفسه، وهي نوعان: (بلاوي و قاسمي، 2022، صفحة 10)

- مبادلات مقيدة: تكون حكرا فقط على من يرخص له بذلك ويتم فيها تحديد قيمة ونوع السلعة المستوردة؛
  - مبادلات مطلقة: يقوم بها كل مصدر في حدود الشروط المعلقة من الجانب المحدد له.
- وبعد اتخاذ قرار المؤسسة قرار التصدير وبالتالي المرور بمراحل التصدير مع اختيار سياسة تصديرية فإنها تمر بخطوات للقيام بعملية التصدير، حيث تتمثل خطوات التصدير في: (الصوص، 2012، الصفحات 181-184)

1- اتخاذ القرار: تتم عملية اتخاذ قرار التصدير بناء على أحد أشكال الدخول للأسواق الخارجية، إلا انه في هذه المرحلة يقوم المصدر بعد تحديده للأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة إجراءات أهمها:

- البدء في التخطيط لحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف؛
- إرسال عينات من السلع المنوي تصديرها إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق المكاتب الخارجية أو فروع الشركات المصدرة؛
- جمع المعلومات القانونية اللازمة منذ البداية عن أية اشتراطات أو عوائق حكومية قد تفرض على مثل هذه البضاعة المصدرة كطريقة التغليف مثلا؛
- استصدار الرخص المطلوبة للتصدير من قبل الجهات المعنية؛

2- الإستراتيجية المنوي إتباعها: على الشركة أن تقوم ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها من قبل المستوردين والرد عليها، وذلك لإعداد قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة. و فيها يبدأ المصدر بإعداد وتجهيز خط إنتاج والبضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها. أي البرمجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد؛

3- الاتفاق النهائي مع المستورد "العقد": بعد الانتهاء من المفاوضات الخاصة بعمليات البيع والشراء يتم تثبيت وتوثيق بنود الاتفاق لبتى تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده؛

- 4- إعداد الوثائق والمستندات الأولية لإتمام عملية التصدير: يمكن تلخيص هذه الوثائق بما يلي:
- إعداد الفاتورة المبدئية: بعد استلام وتثبيت أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها في العقد، وتحتوي هذه الفاتورة عادة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليه، الكمية والصف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن والدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا لوثائق أخرى مثل شهادة المنشأ وكشف التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها بالعقد؛
  - كشف التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي يحمل أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود والأوزان التفصيلية والأوزان القائمة؛
  - شهادة صحية: تصدر عادة من جهات حكومية مخولة بعد التحقق من أنها تطابق شروط التصدير في بلد المصدر؛
  - إذن الشحن: تصدر عن التوكيل الملاحي، ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة أو الشحن البري أو الجوي باستلام البضائع المطلوب شحنها على وسيلة الشحن المتفق عليها بالعقد؛
- 5- إعداد الوثائق والمستندات النهائية: تعد فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن والتي يجب أن يقدمها المصدر للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية، وأهم هذه المستندات:
- بوليصة الشحن: يصدرها الشاحن وتعتبر بمثابة إيصال من الجهة الشاحنة أو الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن ملاك واسطة النقل يفيد استلامه للبضاعة وتعهد بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي استلمها بها؛
  - الفاتورة التجارية الرسمية: يقوم المصدر بإصدارها أي قيمة المطالبة المالية كتمن للبضاعة، وكشف التعبئة والتي تقدم نسخة عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا للمعلومات الواردة فيها. وتقدم النسخة الأصلية إلى الهيئات الدبلوماسية أو القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والشهادة الصحية والتي يصادق عليها أصوليا لغايات قبولها في بلد المستورد؛
  - مستندات ووثائق أخرى أهمها كشف التعبئة، شهادة المنشأ، شهادة معاينة وأي مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراءات التخليص؛

6- **المتابعة والاتصال:** يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة بواسطة الشحن ويبقى على اتصال دائم مع وكلاء

الشحن ومع المستورد باعتباره طرفاً آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه، ومسؤولية المصدر قد تنتهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد وربما إلى مخازنه؛

7- **الخطابات الختامية:** بعدما يستلم المستورد بضاعته وفق الشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الختامية

مع المستورد إذانا بابتداء مرحلة عمل جديدة، وتقديم الوثائق اللازمة للبنك إذا كانت شروط الاتفاق تقضي بالدفء بعد استلام البضاعة.

#### المطلب الرابع: طرق ومؤشرات التصدير

للقيام بعملية التصدير تعتمد المؤسسات طريقة معينة، كما أنه هناك مؤشرات تقيس الصادرات ومعرفتها.

#### الفرع 01: طرق التصدير

هناك ثلاث طرق للتصدير هي:

**أولاً: التصدير المباشر:** في هذه الحالة يقوم المنتج نفسه مباشرة بأعمال التصدير إلى السوق الأجنبي

دون الاستعانة بأي وسيط. وتتبع الشركات أثناء توليها مهمة التصدير مباشرة بنفسها إحدى الطرق التالية:

(الصوص، 2012، صفحة 89)

- استحداث قسم التصدير للأسواق الخارجية: وهذا يتطلب من الشركة إنشاء قسم مستقل وخاص بالتصدير بالشركة يظهر ضمن الهيكل التنظيمي لها، يتولى مهام ووظائف التصدير؛

- إنشاء فروع في الأسواق الخارجية: أي إنشاء فرع في السوق الأجنبي يتولى مهام التصدير والتوزيع في ذلك السوق المستهدف. وهذا يسمح للشركة بتحقيق رقابة أفضل على نشاطاتها في السوق الخارجي؛

- إيفاد مندوبي مبيعات بالخارج: يقومون بالبحث عن العملاء المحتملين في الأسواق المستهدفة والاتصال والتفاوض معهم بشأن عقد صفقات البيع.

**ثانياً: التصدير غير المباشر:** تقوم به المؤسسات الصغيرة وحديثة العهد من خلال الاعتماد على جهات

أخرى وسطاء أو وكلاء في تصدير سلعها للأسواق العالمية، وذلك راجع لعدة أسباب منها محدودية الموارد

المالية والبشرية وقلة خبرتها في التعامل مع الأسواق العالمية وعدم القدرة على تحمل مخاطر التصدير، فهي تلجأ

للمؤسسات التالية للقيام بعملية التصدير: (عمارة، 2023، الصفحات 97-99)

- تاجر تصدير: هو وسيط محلي يقوم بشراء السلع من المنتج الصناعي ثم يقوم بتصديرها للأسواق العالمية لحسابه الخاص ويتحمل المخاطر المتأتبة من العملية، وفي هذه الحالة لا يملك المنتج السيطرة على التجار الوسطاء؛
  - وكيل التصدير: ويكون هذا الوكيل محلي في بلد المنتج الصناعي او في البلد الأجنبي، ويعد بمثابة وسيط أو سمسار لا يملك السلعة ولا يحوزوها وإنما مهمته عي التفاوض في بيع المنتجات وقد يقدم خدمات إضافية كترتيب التمويل الدولي، الشحن، التامين نيابة عن المنتج لقاء عمولة يتفق عليها. ويتحمل المنتج بعض المخاطر المرافقة لعملية التصدير من خلال السماسرة؛
  - شركات إدارة التصدير: هي شركات تتخصص في أداء خدمات الأعمال الدولية مقابل عمولة وهي بمثابة وكيل عمولة أو موزع، تمتلك الخبرة في الأعمال الدولية أو في مناطق جغرافية معينة. وقد تعمل هذه الشركات كوكيل لشركة معينة وموزع لشركة أخرى. وقد تعمل في نفس الوقت كوكيل وموزع لزبون واحد ( شركة واحدة)، فهي بعملها كوكيل عمولة يؤدون نفس مهام وكلاء التصدير، أما عن عملها كموزع فهي تؤدي نفس مهمة تاجر التصدير؛
  - المنظمات التعاونية: هي منظمات تمثل اتحاد او نادي للمصدرين يشترك فيه عدد من المنتجين الصناعيين الذين ينتجون سلع متجانسة كالمنتجات الزراعية والحيوانية، مهمتها القيام بأنشطة وخدمات التصدير لصالح هؤلاء المنتجين وبإشرافهم.
- ثالثا: التصدير المشترك أو المنظم:** وهو عبارة عن تضامن عدة مصدرين ذوي اهتمام خاص أو مشترك للتصدير معا، حيث يعتبر أسلوب فريد في تنظيم النشاط التصديري وتقوم الشركات الأعضاء بالاشتراك في تنظيم معين بهدف تحسين أنشطتها التصديرية. ويمكن أن يظهر هذا الأسلوب بأشكال قانونية مثل الاتحاد التصديري، التصدير المحمول، وتجمع استكشاف الأسواق، كما يلي: (العمر، 2007، الصفحات 141-144)
- الاتحاد التصديري: تقوم الفكرة على أساس التعاون بين عدة شركات راغبة في التصدير بحيث يحقق هذا التعاون فعالية أكثر من العمل الفردي، مع الحفاظ على الاستقلال المالي والقانوني للشركة. وتكون مهمة الاتحاد متعلقة بمستوى استكشاف الأسواق والترويج وشحن البضاعة؛
  - التصدير المحمول (الحضانة): هو أسلوب تقوم فيه شركة كبيرة تمتلك شبكة توزيع في دولة أو عدة دول أجنبية بوضع هذه الشبكة مقابل عمولة محددة، بخدمة شركة صغيرة حديثة التصدير وذات إمكانيات ضعيفة

لا تمكنها من ممارسة التصدير بنفسها. فإذا كان الاتحاد التصديري يتعلق باكتشاف الأسواق ففي مجال التوزيع نتحدث بدقة عن أسلوب الحمل أو التصدير المحمول أي انه يتعلق بمجال التوزيع. مما سبق يمكن أن نلخص طرق التصدير في التصدير المباشر والذي هو عبارة عن تولي المؤسسة بنفسها لعملية التصدير ويكون لديها قسم محلي أو فرع خاص بالتصدير، أما في التصدير غير المباشر المؤسسة المصدرة تكلف وسيط نيابة عنها يتولى تصدير منتجاتها قد ينتمي هذا الوكيل للدولة المصدرة، الدولة المستوردة، أو لدول أخرى بالعالم. أما بالنسبة للتصدير المشترك أو المنظم هو تعاون عدة مؤسسات مصدرة أو تهتم بالتصدير للقيام بالنشاط التصديري.

وسنوضح أهم الفروقات بين التصدير المباشر وغير المباشر في الجدول الموالي:

الجدول (01): الفرق بين التصدير المباشر والتصدير غير المباشر.

التصدير غير المباشر	التصدير المباشر
المؤسسة تتعامل عن طريق وسطاء بالسوق الدولية.	المؤسسة تتعامل بنفسها في السوق الدولية.
تتبنه المؤسسات الداخلة جديدا للأسواق الدولية، أي في المراحل الأولى للاقتحام.	تتبنه المؤسسات التي اكتسبت خبرة في التصدير، ولها رغبة في الخدمة بنفسها.
الوسيط هو من يدير عملية التسويق.	المؤسسة تتولى مهمة التسويق بنفسها.
يلجأ له المؤسسات التي لا تملك رأسمال كبير، الوسيط يتحمل التخزين.	هذا الأسلوب يحتاج لرأسمال كبير، مثلا يحتاج لمخازن.
أقل خطورة، المؤسسة لا تتحمل خطر عدم التسديد.	أكثر خطورة، المؤسسة تتحمل مخاطر عدم التسديد.
المؤسسة تفتقد الوقت والجهد والأموال، لأنه يتحمل البحث الوضاء.	المؤسسة تجمع معلومات حول الأسواق المصدر إليها نتيجة أنها تصدر بنفسها، تتطلب جهد ووقت وأموال.
رغم تحقيق الأرباح إلى انه يقل لان الوسيط يأخذ جزء من الأرباح.	المؤسسة تأخذ جميع الأرباح.

المؤسسة تتحمل الخسارة بمفردها.

. الوسيط هو الذي يتحمل الخسارة.

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على ما درست في مقياس تقنيات الاستيراد والتصدير من

محاضرات الأستاذة رحال فاطمة.

للتصدير مؤشرات عدة، وهي: (عقومة و جنيدي، 2020، الصفحات 538-542)

- **مؤشر القدرة على التصدير:** يمثل هذا المؤشر نسبة مساهمة الصادرات خارج المحروقات في تكوين إجمالي الناتج المحلي للبلد، ويحسب بنسبة الصادرات خارج المحروقات إلى إجمالي الناتج المحلي، فكلما كانت النسبة كبيرة كلما كان أفضل في اعتماد البلد على الخارج في تكوين إجمالي الناتج المحلي، ويجب مقارنة هذه النسبة مع مؤشر القدرة على تصدير المحروقات ومدى تغطيتها للواردات. ويحسب بالعلاقة التالية:

$$Xi = \frac{\text{الصادرات خارج المحروقات}}{\text{الناتج المحلي الاجمالي}} \times 100$$

بحيث:  $Xi$ : مؤشر القدرة على التصدير.

- **مؤشر التنوع السلعي:** يقيس هذا المؤشر انحراف صادرات السلع الرئيسية لدولة معينة في إجمالي صادراتها عن حصة الصادرات الوطنية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية، وتتراوح قيمته ما بين ال 0 وال 1، بحيث كلما اقترب من ال 0 كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما يصل إلى ال 0 يتطابق هيكل الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية. ويعطى بالعلاقة التالية:

$$Sj = \frac{\sum i |hij - hj|}{2}$$

بحيث:

$Hij$ : هي حصة المنتج  $i$  في الصادرات الإجمالية للبلد  $j$ .

$Hi$ : هي حصة المنتج في الصادرات العالمية الإجمالية.

- **مؤشر معدل التغطية:** يقيس مدى تغطية الصادرات خارج المحروقات للواردات خارج المحروقات، وذلك عن طريق عدم احتياج الدولة إلى وسائل تمويل أخرى لتغطية تكلفة الواردات بالعملة الصعبة عن طريق اللجوء إلى الاستدانة من الخارج أو الاقتطاع من احتياطي النقد الأجنبي. بحيث كلما كان هذا المؤشر كبيراً كلما نتج عن ذلك توفير فائض في احتياطي النقد الأجنبي، خاصة إذا كانت مدفوعات الواردات تسعر بالعملة

الأجنبية. ويعطى بالعلاقة التالية:  $\frac{\text{اجمالي الصادرات المحروقات خارج}}{\text{اجمالي الواردات المحروقات خارج}}$

- **مؤشر الانفتاح التجاري:** يعبر عن العلاقة التي تربط ما بين الاقتصاد الوطني والاقتصاد العالمي عن طريق التصدير والاستيراد، ويدل على مدى اعتماد الاقتصاد الوطني على الخارج في توفير العرض أو الطلب الكلي من السلع والخدمات الأجنبية عن طريق المبادلات التجارية.

$$\frac{\text{الصادرات خارج المحروقات} + \text{الواردات}}{\text{الناتج المحلي الاجمالي}} \times 100$$

- **مؤشر الميزة النسبية الظاهرة:** يعتبر من أكثر المؤشرات استعمالاً لقياس القدرة التنافسية للصادرات ويحسب بقسمة حاصل طرح قيمة الصادرات لسلعة معينة أو مجموعة من السلع المتجانسة من قيمة الواردات لنفس السلعة أو مجموعة متجانسة من السلع، على حاصل جمع قيمة الصادرات لسلعة معينة أو مجموعة متجانسة من السلع من قيمة الواردات لنفس السلعة أو مجموعة من السلع المتجانسة. وكلما كانت قيمة المؤشر أكبر من أو تساوي الواحد الصحيح، كلما كانت هناك ميزة نسبية ظاهرة. وتساوي قيمة المؤشر (1+) حينما تكون قيمة الواردات صفراً، وبالعكس تكون قيمة المؤشر مساوية ل (-1) في حالة عدم وجود صادرات.
- (أ. العوادي و أ. د. خنشور، 2016، صفحة 161)

- **نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي للدولة:** وذلك باعتبار انه كلما خصصت الدولة جزءاً كبيراً من إنتاجها للتصدير كان ذلك دليلاً على اعتماد كبير للدولة في الخارج، وعلى اندماجها في التقسيم الدولي للعمل الذي تسيطر عليه الرأسمالية العالمية.
- (دكمه، سعدون، و تومي، 2022، صفحة 8)

- **مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات:** يقيس هذا المؤشر مدى اعتماد الدولة في صادراتها على دولة معينة أو عدد قليل من الدول، بحيث ارتفاع درجة هذا المؤشر يجعل من الدولة المعنية عرضة للتأثر بالقرارات والأحداث السياسية والتقلبات الاقتصادية في الدول المستوردة للسلع التي تصدرها. ومن المعروف أن الدول النامية هي المصدرة للمواد الأولية، والدول الصناعية هي المستوردة الأكبر لتلك المواد، وبالتالي فإن الدول النامية تتأثر بأي قرار اقتصادي وسياسي قد تتخذه الدول المتقدمة وأي حدث سياسي يطرأ على الدول المستوردة لصادراتها.
- (السواي، 2014، الصفحات 193-194)

ويحسب بالعلاقة التالية: (قحف، 2002، صفحة 234)

$$\frac{\text{قيمة الصادرات لاهم شريكين}}{\text{اجمالي قيمة الصادرات}} \times 100$$

- **النسبة التي تخصص للتصدير من الإنتاج المحلي للسلع أو المجموعات السلعية الرئيسية:** أي ما يخصص من الإنتاج المحلي للاستخدام المحلي، سواء لغرض الاستهلاك النهائي أو لأغراض التصنيع، وهو من المؤشرات المهمة حيث يعبر عن مدى تكامل الاقتصاد المحلي من أزوية التقارب بين نمط الإنتاج ونمط الاستهلاك، فالأصل هو ألا تنعزل الصادرات عن الطلب الداخلي وإنما تكون امتداداً طبيعياً له.
- (كناوية)

- مؤشر قياس الأداء التصدير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يعتبر المتغير التابع في المعادلة والتي تم قياسه من خلال مؤشرات كمية حسب دراسات سابقة أهمها: نسبة مبيعات الصادرات إلى إجمالي المبيعات الإجمالية للمؤسسة، ونسبة الأرباح المحصلة من الصادرات إلى إجمالي أرباح المؤسسة ويتم الاستعانة في ذلك على المؤشرات المالية وغير المالية. (حمشة، 2023، صفحة 50)

### المطلب الخامس: دوافع وملامح نجاح التصدير

إن دخول المؤسسات الى الأسواق الدولية عبر الولوج إليها بالتصدير يكون بفعل محرضات قد تكون داخلية نابعة من حاجة المؤسسة أو خارجية تفرضها البيئة الاقتصادية أي بفعل فاعل، ولمعرفة نجاح أو فشل العملية التصديرية هناك ملامح تبرز ذلك.

#### الفرع 01: دوافع التصدير

قبل ذكر دوافع التصدير سنتعرض إلى محفزات التصدير أولاً.

**أولاً: حوافز المبادرة إلى التصدير:** لحدوث عملية التسويق يجب أن يستهلها محفز ما مثلاً شخص ما أو حدث ما من ضمن أو خارج المؤسسة والاستمرار معها حتى مرحلة اتخاذ القرار النهائي والتنفيذ. وتقسم محفزات المبادرة للتصدير إلى محفزات داخلية وخارجية بحيث: (العمر، 2007، الصفحات 70-74)

#### المحفزات الداخلية: وتتجسد في:

- إدراك الإدارة لأهمية ومنافع التصدير؛
- حدث معين داخل الشركة، فمثلاً قد يقترح احد الموظفين بالشركة القيام بالتسويق الدولي أو حدث ما كتلقي معلومات جديدة عن ظهور استخدامات جديدة للمنتج الحالي؛
- الاستيراد: نتيجة وجود علاقة مباشرة بين التصدير والاستيراد يعد عامل الاستيراد محفزاً لقيام بعض الشركات بالتصدير، كون استيراد بعض المنتجات قد يكون محفزاً لتصدير منتجات أخرى مقابل الاستيراد؛

#### المحفزات الخارجية: وهي:

- طلب السوق: إن النمو في الأسواق الدولية يحفز نمو الطلب على منتجات بعض الشركات ويدفع مصنعي هذه المنتجات للتصدير؛
- الشركات المنافسة والتي قد تكون مصدر للمعلومات عن أهمية التصدير؛
- العلاقات والاتفاقيات التجارية الدولية أو بصياغة أخرى العلاقات التجارية بين مديري المؤسسات من مختلف دول العالم؛

- المنظمات المهمة بالتصدير والخبرات (خبراء) الخارجية: نذكر من بينهم عملاء التصدير، الحكومات، المصارف وغرف التجارة.

ثانيا: **دوافع التصدير**: يمكن تحديد دوافع التصدير بالاتي: (قدو، 2009، الصفحات 52-53)

- تشجيع إدارة المنشأة على ممارسة نشاط التصدير؛
  - تحقيق مردود مناسب من تسويق المنتج في الأسواق الخارجية؛
  - الاستفادة من وفورات الحجم الكبير في التسويق؛
  - الاستفادة من التميز بتسويق منتج وحيد وتكنولوجيا متميزة في إنتاجه وتشغيله؛
  - تنويع مخاطر الدخول إلى الأسواق الخارجية؛
  - تصريف خارجي لسلع موسمية الإنتاج والاستخدام؛
  - تصريف خارجي لسلع موسمية الإنتاج والاستخدام؛
  - اغتنام فرص تسويق خارجية تحقق مردودا مشجعا من الاستفادة منها؛
  - تغيير وكلاء المنشأة في الأسواق الخارجية، والقرب من الزبائن؛
  - تنفيذ طلبات معلقة لم تتوفر إمكانيات الإيفاء بها؛
  - صغر السوق المحلية غير القادرة على استيعاب السلع المنتجة محليا؛
  - ركود أو تدهور الطلب في السوق المحلية وأقدام المنشأة على إيجاد منافذ خارجية لتصريف منتجاتها؛
- إضافة إلى الدوافع التي ذكرت هناك دوافع أخرى تشجع المنشأة على التصدير أهمها:
- توفر خبرات ومعارف لدى المنشأة في النشاط التصديري وممارسته؛
  - قدرة على تحمل المخاطر الخارجية أكثر من المخاطر الداخلية؛
  - الخصائص العالمية المتوفرة في المنشأة (إنتاج، بيع، تسويق دولي) تعدد الجنسيات؛
  - تطوير وإدارة الأفراد العاملين في المنشأة؛
  - تطوير الإنتاج وطرقه استجابة للبيئة الخارجية؛
  - توفير حاجة السوق المحلية من السلع التي تسوقها المنشأة.

وعليه إذا كان الطلب على السلع المنتجة بالسوق لاقى اهتماما كبيرا أو أرادت المؤسسة المنافسة على الصعيد العالمي بدخولها للتصدير، أو بطلب احد من الموظفين من حوافز التصدير، ومهما تعددت الدوافع لدخول المؤسسة للأسواق الدولية عن طريق التصدير سواء لتوفير الخبرات وتطوير عامليها والاستفادة من تصريف

فائض الإنتاج بالتوغل في السوق الدولية، فإنها كلها تصبو لتحقيق أهداف المؤسسة بالبقاء في السوق الدولية والمحافظة على رتبها.

### الفرع 02: ملامح نجاح التصدير

قبل إبراز ملامح نجاح العملية التصديرية سنذكر عوامل نجاح التصدير والمتمثلة في: (الحميد، 2013، صفحة

(56

- الموارد المتاحة والجهاز لنجاح عملية التصدير؛

- طرق ومنهجية التسويق؛

- التزام الإدارة الواضح بعملية التصدير؛

- متطلبات جودة السلعة.

أما ملامح نجاح العملية التصديرية فتبرز في: (قيطاني و حوار، 2018، صفحة 53)

- مدى التطور الفعلي للهيكل السلعي والخدمات المصدرة ليحقق هذا التطور أكبر قدر من التنوع؛

- مدى القدرة على تحقيق زيادة مطردة في حصيلة الصادرات من السلع وخدمات تقليدية وجديدة دون أن

يترتب على ذلك زيادة في التكلفة وخاصة بالنسبة لعوامل الإنتاج النادرة نسبياً؛

- مدى الاستقرار وانتظام التصدير إلى مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي في تلك الأسواق

ليساعد على زيادة حصتها منها؛

- مدى التنوع الفعلي في نطاق الأسواق الخارجية، وبالتالي مدى تقليل الاعتماد على عدد محدود من الأسواق

الرئيسية التقليدية مع ما يصاحب هذا الاعتماد من ضغوط اقتصادية وسياسية؛

- مدى تفعيل عمليات إنتاج السلع التي تمتلك الدولة والشركة فيها ميزات نسبية في إنتاجها والتركيز على

التخصص والتكامل والإنتاج؛

- دراسة الأسواق المستهدفة والتعرف على طبيعة احتياجاتها الحقيقية من سلع وخدمات.

وبالتالي بعد ما عرض فان البلد مجبرة على تشجيع التصدير وتسهيل إجراءاته نظراً لأهميته، وذلك عن

طريق تشجيع المؤسسات على دخول الأسواق الدولية عن طريق التصدير ومحاولة التوغل فيها لمنافسة المنتجات

المحلية للمنتجات الأجنبية على الصعيد العالمي.

## المبحث الثالث: آليات ترقية صادرات المؤسسات الصناعية

نظرا لأهمية التصدير وكون قطاع المحروقات يحتل النسبة الكبيرة من الصادرات في اغلب دول العالم، ذهب الاهتمام إلى تصدير السلع الصناعية أي الاهتمام بتصدير المنتجات خارج قطاع المحروقات وأولت الدول خاصة الدول النامية أهمية كبيرة لهذا الموضوع ومحاولة تكريس وسائل أو تبني استراتيجيات واليات جديدة لترقية الصادرات الصناعية وتشجيع المؤسسات العاملة خارج نشاط المحروقات على تصدير منتجاتها. وسنوضح في هذا المبحث كيفية ترقية الصادرات ودوافع وعقبات الترقية، مع الإشارة الى تجارب بعض الدول.

## المطلب الأول: مفهوم ترقية الصادرات الصناعية ودوافعها

تنتهج الدول أثناء محاولتها لترقية الصادرات الصناعية إستراتيجية محددة وقد تختلف هذه الإستراتيجية من دولة لأخرى، سنتعرف فيما يلي على مفهوم إستراتيجية ترقية أو تنمية الصادرات الصناعية والدوافع التي تؤدي بالدول لانتهاج هذه السياسة.

## الفرع 01: مفهوم إستراتيجية ترقية الصادرات الصناعية

- يعرف كروجر ترقية الصادرات بأنها: " مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة التي يتم إتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون اقتصار عن سلعة واحدة". (حمشة، 2023، صفحة 54)
- كما تعرف هذه الإستراتيجية بأنها: " تنفيذ مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة، بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها، بما يؤدي الى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية ". (ساحة، 2011، صفحة 90)
- ومنه إستراتيجية ترقية الصادرات هي عبارة على مجموعة إجراءات ووسائل تنتهجها الدولة لزيادة صادراتها بصفة عامة وليس سلعة معينة فقط.

## الفرع 02: دوافع ترقية الصادرات الصناعية

من الأسباب التي أدت بالدول إلى ترقية الصادرات خاصة الدول النامية ما يلي: (العوادي ح، 2018، الصفحات

(7-5)

- عدم جدوى إستراتيجية إحلال الواردات: لقد أثبتت هذه السياسة فشلها في تحقيق التنمية بالدول النامية، لان معظم السلع المنتجة في ظل هذه الإستراتيجية هي سلع استهلاكية كمالية أو شبه كمالية والاعتماد على المواد الأولية المستوردة لعملية التصنيع غي غالب الأحيان، ما زاد من تفاقم حدة مشكلة النقص في العملة الصعبة وزيادة التبعية للدول الرأسمالية في مجال السلع الاستهلاكية. وبالتالي لم تحقق هذه الإستراتيجية

- هدفها في تقليل الواردات بل أحدثت تغييرا في هيكلها فقط، وذلك بانخفاض حصة الواردات من السلع الاستهلاكية وزيادة حصة الواردات من السلع الوسيطة والرأسمالية؛
- **النزعة الحمائية:** نتيجة للالتزامات المالية التي وقعت وفترات الركود العالمي اتجهت الدول الصناعية إلى زيادة نزعتها الحمائية أمام واردتها من كافة السلع الأولية والصناعية، ما دفعها إلى الاتجاه إلى تبني الحواجز غير التعريفية على اثر نجاح الاتفاقية العامة لتحرير التجارة؛
  - **تدهور معدلات التبادل الدولية:** وهذا غير صالح الدول النامية ويرجع ذلك إلى الارتفاع الشديد في أسعار السلع الصناعية المصدرة من طرف الدول المقدمة إلى الدول النامية، مقابل اتجاه أسعار السلع الدولية باستثناء البترول إلى الانخفاض نتيجة لتراجع الطلب العالمي على المواد الأولية، نظرا للتقدم العلمي والتكنولوجي حققته الدول الصناعية، ما ساعدها على تخفيض نسبة اعتمادها على المواد الأولية(المستوردة)المستخدمة في إنتاج السلع الصناعية؛
  - **ضعف معدل النمو الاقتصادي:** حيث أن السلع الرئيسية من المواد الأولية المصدرة تواجه إما منافسة قوية من جانب المنتجات الصناعية، وإما طلب ضعيف أو تدني في أسعارها، وبالتالي فانا الحصيلة الضعيفة من العملة الصعبة سوف تؤدي بالأخير إلى ضعف وانخفاض في معدل النمو الاقتصادي، وبالتالي يجب أن تضمن حصيلة الصادرات قدرا كافيا من العملة الصعبة لتمويل الواردات التي تحتاجها عملية التنمية، وهو ما تسعى إليه إستراتيجية ترقية الصادرات الصناعية؛
  - **عدم استقرار عائدات الصادرات من السلع الرئيسية:** ذلك أن البلد الذي على تصدير سلعة واحدة أو عدد محدود من السلع، يتعرض لدرجة أكبر من عدم الاستقرار في أسعارها، وما لذلك من اثر على التنمية الاقتصادية.

#### المطلب الثاني: آليات ترقية الصادرات الصناعية وأهدافها

لتنفيذ دولة ما إستراتيجية لتنمية صادراتها عليها التركيز على نقاط أو محاور أساسية لإجراء العملية إذ لا يوجد منهج موحد تتبعه الدول، بل تختلف الإستراتيجية حسب ظروف وطبيعة مؤسسات كل دولة لتحقيق أهداف معينة.

#### الفرع 01: آليات ترقية الصادرات الصناعية

تتمثل المحاور التي تركز عليها إستراتيجية تنمية الصادرات في: (ثامر، 2015، الصفحات 17-19)

- 1- **الإطار المؤسسي:** تركز إستراتيجية تنمية الصادرات على ضرورة خلق وإيجاد مجموعة من المؤسسات التي تخدم وتسهل عملية التصدير وتأخذ على عاتقها إيجاد الحلول لمختلف العراقيل التي تعترض العملية التصديرية سواء ما تعلق بترويج الصادرات أو المنتجات الموجهة للتصدير، أو ما يرتبط بتبادل المعلومات التجارية وإقامة المعارض والتعريف بالمنتج المحلي في المحافل الدولية وغيرها؛
- 2- **جودة المنتج:** تعد من المحاور الهامة التي تركز عليها الإستراتيجية ويأتي ذلك من خلال نظم فحص السلع التي يتم تصديرها من أجل ضمان الجودة المناسبة للأسواق الخارجية وكذلك الحفاظ على سمعة المنتج من خلال وضع نظام للجودة وإقامة ندوات داخلية ومعارض ترويج للجودة السلعة وجودة التصميم؛
- 3- **إيجاد سياسة تمويلية ناجحة:** وذلك من خلال:
  - التسهيلات التي تمنح للمصدرين سواء في المراحل اللاحقة أو السابقة لشحن البضاعة؛
  - خفض تكلفة تمويل الصادرات؛
  - إعفاء المصدرين من الرسوم البنكية المرتبطة بعمليات التصدير؛
  - تمويل الاستثمارات الأجنبية في الدول مع التركيز على تمويل بعض الصادرات ذات الأهمية الكبرى وتشجيع الاقتراض بسعر فائدة منخفض أو بدون فائدة أحياناً؛
- 4- **تامين الصادرات:** وذلك بإنشاء نظام تامين على الصادرات بتعويض خسائر المحتمل تحققها من جراء العملية التصديرية، لاسيما نظام تامين اعتمادات التصدير، وتقلبات سعر الصرف و ضمانات التصدير؛
- 5- **إنشاء المناطق الحرة والمناطق الصناعية التصديرية:** الهدف منها هو جذب الاستثمارات الموجهة للتصدير والعمل على توفير الخدمات الأساسية التي تحتاجها هذه الصناعات بأسعار مدعمة وكذا تحديد مستويات الأجور بما لا يؤدي الى ارتفاع تكاليف الإنتاج؛
- 6- **تشجيع الاستيراد وتسهيله بهدف إعادة التصدير:** ويكون ذلك عن طريق تسهيل وتبسيط إجراءات التموين بالسلع الوسيطة التي تدخل في إنتاج السلع الموجهة للتصدير، وكذا تخفيض تكاليف الحصول على بعض هذه المدخلات، ويكون ذلك عن طريق نظام إعادة التموين بالإعفاءات والذي هو من الأنظمة الجمركية الاقتصادية؛
- 7- **إصلاح القطاع المصرفي:** وهذا باستعمال أدوات السياسة النقدية المختلفة بغرض تحفيز الصادرات مع توفير التمويل اللازم للدعم القطاع الصناعي، ومن ثمة زيادة الصادرات مع ضمان توفير الخدمات البنكية المتكاملة التي تتطلبها عملية التصدير.

- ✓ ومن بين آليات واستراتيجيات تنمية الصادرات الصناعية نجد:
- **الخصوصية:** وهي الانتقال من إدارة الاقتصاد من قبل الدولة الى إدارة الاقتصاد على أساس قوانين السوق، وبعبارة أخرى تحويل المؤسسات من القطاع العام الى القطاع الخاص أي جعل القطاع الحكومي قطاعا خاصا عن طريق إعادة النظر في حجم ونوع ودور ونوع الاقتصادي للحكومة بتقليص كم ونوع الدور الاقتصادي للدولة. (الشيخ، 2008، صفحة 256)
  - وتتمثل أهمية الخصوصية في مجال تنمية الصادرات الصناعية في: (جور، 2018، صفحة 148)
    - ✓ الحد من الاحتكار وتحسين نوعية الإنتاج؛
    - ✓ تقليص العجز في الموازنة العامة؛
    - ✓ تشجيع الاستثمار الأجنبي والوطني؛
    - ✓ تخفيض الديون الخارجية؛
    - ✓ إعادة إحياء المؤسسات الآيلة للإفلاس وبعثها من جديد.
  - **الاستثمار الأجنبي المباشر:**

يعرف الاستثمار الأجنبي على انه: (أ.دريدي و أ.العاب، ب.ت، صفحة 3)

"انتقال لرؤوس الأموال بين بلدين بقصد توظيفها في عمليات اقتصادية مختلفة". وهو نوعان:

أ- **الاستثمار الأجنبي المباشر:** حسب المنظمة العالمية للتجارة هو: "عملية يقوم بها المستثمر المتواجد في بلد ما (البلد الأم) حيث يستعمل أصوله في بلدان أخرى (الدول المضيفة) مع نية تسييرها". (أ.د. قادري، شيلق، و بن علي، 2017، صفحة 136)

    - أشكاله: يأخذ الاستثمار الأجنبي المباشر الأشكال التالية: (كاي، 2013، الصفحات 25-28)
    - الاستثمار المشترك: ويقوم على أساس الشراكة أي المشاركة في رأس المال الوطني بين طرفين محلي وأجنبي؛
    - الاستثمارات الأجنبية المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي: وفيه تكون ملكية رأس المال بالكامل للمستثمر الأجنبي؛
    - الاستثمار في المناطق الحرة: هو استثمار مرتبط بمناطق محددة مستفيدة من الإعفاءات الجمركية؛
    - الاندماج والاستحواذ: الاستحواذ يكون باتحاد شريكتين، أما الاستيلاء يكون بالاستيلاء شركة على شركة أخرى؛
    - مشروعات أو عمليات التجميع: عن طريق تركيب وتجميع منتج سبق تصنيعه في البلد الأم؛

- التحالف الاستراتيجي: هو قيام تحالف بين مستثمر محلي وآخر أجنبي.
- أما بالنسبة لأهمية وأثر الاستثمار الأجنبي في عملية تنمية الصادرات الصناعية فيتمثل في: (طوير و

مختاري، 2020، صفحة 128)

✓ زيادة وتطوير صادرات الدول النامية؛

✓ تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية؛

✓ تقليص حجم وإيرادات الدول النامية؛

✓ مصدر من مصادر التمويل الخارجي، كما يساهم الدولة في سداد ديونها الخارجية.

ب- الاستثمار الأجنبي غير المباشر: كما يعرف بالاستثمار في الأوراق المالية وهو: "تملك المستثمر الأجنبي على بعض الأوراق المالية وبالتالي الحصول على عائد رأسمالي دون ممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في تنظيم وإدارة المشروع الاستثماري". وهو استثمار قصير الأجل مقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر. (كاي، 2013،

صفحة 14 و 15)

وكما يمكن ذكر وتقسيم آليات وسياسات تنمية الصادرات إلى سياسات قصيرة المدى وسياسات إجرائية،

كما يلي: (دحو، 2016، الصفحات 33-56)

أولاً : السياسات قصيرة المدى (إجرائية) : و تتمثل في :

1- سياسة الدعم و الإعانات: من أهم أشكال الدعم المالي المباشر، الاستثناءات الضريبية، تقديم القروض لتمويل الصادرات بأسعار فائدة رمزية و الدعم غير المباشر كدعم خدمات المياه و الكهرباء للأنشطة التصديرية ولضمان فاعلية الدعم و تقليل الآثار التشويهية الناتجة عنه ، يجب الأخذ بعين الاعتبار في الإطار العام لسياسات دعم الصادرات :

- وضع جدول زمني لرفع إنتاجية المشاريع التصديرية و ربط مقدار الدعم بذلك ؛

- حجم الدعم عن السلع التي لا تغطي أسعارها مستلزمات الإنتاج المستوردة ؛

- مرونة العرض في الدول المصدرة و مرونة الطلب في السوق المستوردة عند تحديد معدل الدعم ؛

- حجم الأسواق الخارجية المستهدفة ؛

- الاتفاقيات و التفضيلات الجمركية ؛

2- السياسات الجمركية: من بين الأساليب و الأنظمة الجمركية المستخدمة لتسهيل و تشجيع الأنشطة

التصديرية:

- نظام الدروبك: وهو نظام رد الرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة بعد التصدير؛
- نظام السماح المؤقت: أو الإعفاء التام للرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلع المصدرة؛
- نظام الإيداع: يقصد به إيقاف تحصيل الرسوم الجمركية المقررة على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة لفترة زمنية محددة؛
- المناطق الحرة: الهدف من إنشائها هو جذب الاستثمار الموجه للتصدير و العمل على توفير الخدمات الأساسية التي تحتاجها هذه الصناعات بأسعار مدعومة، وتحديد مستويات الأجور بما لا يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج. ولتحقيق التنمية المنشودة لقطاع الصادرات في المناطق الحرة فإنه يجب مراعاة في تصميم السياسات التحفيزية ما يلي :
- ألا ينافس إنتاج الصناعات التصديرية في المناطق الحرة إنتاج الصناعات المحلية في الأسواق الخارجية و الأسواق المحلية؛
- عدم منح الترخيص لإقامة صناعة تصديرية في المناطق الحرة قبل التأكد من وجود جاهزية أسواق التصدير للسلع المنتجة؛
- تشجيع الصناعات ذات المحتوى التكنولوجي العالي؛
- تشجيع الصناعات التي تساهم في تطوير الكوادر الوطنية الإدارية و الفنية؛
- تشجيع الصناعات التي تتميز باستغلال وفرات الحجم ؛
- 3- السياسات التوجيهية: وتتمثل في الإصلاحات و البرامج التي تهدف إلى خلق البيئة المواتية لتنمية قطاع الصادرات ، ومن أهم أدواتها :
- تدريب المهارات : أي تأهيل الكوادر المهنية من خلال وضع سياسات تعليمية و تدريبية ناجحة والتوعية بأهداف و استراتيجيات تنمية الصادرات في ضوء المتغيرات الاقتصادية و التجارية المعاصرة؛
- توفير مناخ وطني تنافسي و تهيئة بيئة أعمال ملائمة للمستثمرين الوطنيين و الأجانب من اجل نقل التكنولوجيا و أساليب الإنتاج والتنظيم الحديثة؛
- إعادة هيكلة و تحديث الصناعة بشكل يخدم تنافسية صادرات هذه القطاعات؛
- 4- بناء إدارة وطنية للنشاط التصديري: عملها متابعة تنفيذ النشاط التصديري بصورة متكاملة و العمل على إزالة الاختناقات و نقاط التعثر من مرحلة الإنتاج مروراً بمراحل التجهيز و التعبئة و التغليف، النقل، الإجراءات

الجمركية، الشحن حتى الوصول لمنافذ التوزيع، وما يسبقها من حملات ترويج و دعاية لتصل إلى المستهلك النهائي في هذه الأسواق؛

5- تخفيض قيمة العملة: تستخدم هذه السياسة لتشجيع الصادرات ونجاحها يتوقف على عدة عوامل منها:

- ضرورة توفر استقرار في الأسعار المحلية؛

- استجابة السلع المصدرة للمواصفات، الجودة والمعايير الصحية والأمنية الضرورية للتصدير؛

6- سياسات تحسين جودة الصادرات ومناخ الاستثمار: وذلك من خلال:

- إقامة شبكات الإنتاج للتصدير؛

- تأهيل ودعم المؤسسات التي توجه منتجاتها للتصدير؛

- أن تكون مرونة الطلب ومرونة الصادرات أكبر من الواحد الصحيح (أي الاستجابة لشرط مارشال)؛

- إقامة شبكات الإنتاج للتصدير؛

- تطوير المنتجات المصدرة؛

- التشجيع المعنوي للمنتجين والمصنعين المحليين؛

7- التمويل والائتمان والتأمين للصادرات: وتتمثل أهم السياسات لتوفير الائتمان والتمويل المناسب لنجاح

التوجه التصديري للخارج في:

- منح الائتمان للمشتري الأجنبي من خلال بنك أو جهة تمويل في البلد المصدر؛

- توفير قروض ميسرة للمصدرين؛

- القروض طويلة الأجل، والتي تمنح في حالة توسع صادرات السلع الرأسمالية والتكنولوجية؛

8- خدمات النقل ودورها في تنمية الصادرات: يتعين على شبكات النقل بكافة فروعها تقديم خدماتها

بأسعار تنافسية ومستوى جودة عالي لإيصال الصادرات للمستهلك الأجنبي في وقت مناسب وظروف حسنة، سواء كانت وسيلة النقل عن طريق البحر، الجو، أو البر؛

ثانيا: السياسات الإستراتيجية لدعم الصادرات: وتتمثل في ثلاث استراتيجيات وهي:

1- إستراتيجية الإحلال محل الواردات ( التوجه نحو الداخل): وهي قيام المجتمع بإنتاج سلع صناعية تحل

محل ما كان يستورد منها أو ما كان سيقوم باستيراده لو لم يقم بهذا الإنتاج. من بين إيجابيات هذه السياسة

أنها توفر النقد الأجنبي والوفاء باحتياجات السوق المحلية، إضافة إلى إقامة قاعدة صناعية جديدة متكاملة،

ومن بين سلبياتها إهمال القطاع الزراعي وزيادة حدة كل من مشكلة النقد الأجنبي والديون الخارجية، وتطبق هذه الإستراتيجية عبر مرحلتين:

- الإحلال محل الواردات من السلع الاستهلاكية؛
  - الإحلال محل الواردات من السلع الوسيطة والإنتاجية؛
- 2- إستراتيجية تشجيع الصادرات ( التوجه إلى الخارج ): يعرفها تقرير البنك الدولي "1987" بأنها: "تلك الإستراتيجية التي لا تمارس فيها السياسة التجارية والصناعية التفرقة بين الإنتاج للسوق المحلية وبين الصادرات ولا بين المشتريات من السلع المحلية والأجنبية". من مزاياها التغلب على ضيق السوق المحلية، زيادة معدل النمو الاقتصادي إضافة إلى رفع مستوى العمالة وتقليل التفاوت في توزيع الدخل؛
- 3- الإستراتيجية المختلطة: أو إستراتيجية الجمع بين إحلال الواردات وتنمية الصادرات حيث يرى بعض المفكرين انه يمكن الجمع بين الإستراتيجيتين وان مزجهما قد يولد إستراتيجية جديدة للتنمية الصناعية، ورأى أن حل مأزق التصنيع يتركز على إقامة فروع تصديرية للصناعات التحويلية ذات آثار عميقة على الاقتصاد الوطني، بما يؤدي لتوسيع السوق المحلية. والمضي في توسيع إحلال الواردات.
- ومن بين الآليات كذلك نجد: (العوادي، 2018، الصفحات 7-13)
- الاستقرار السياسي والاقتصادي للدولة: يرتبط هذا العامل بحالة النمو أو الركود للدولة، أي تؤثر الظروف الاقتصادية الداخلية والخارجية على قرار التصدير حيث تدعم حركة التصدير في حالة النمو والعكس في حالة الركود؛
  - الإطار المؤسسي: وهو وجود مؤسسات وهيئات مستقلة تخدم عملية التصدير، مع ضرورة تدخل الدولة في عملية ترقية الصادرات من خلال هاته الهيئات وذلك عن طريق التخطيط للصادرات، تحسين مناخ الاستثمار، تقديم حوافز للتصدير وإزالة عقباته، وتوفير مجموعة متكاملة من خدمات التصدير. وعليه تعددت سياسات تنمية الصادرات الصناعية في دول العالم من تخفيض للعملة الوطنية، التسويق، تقديم حوافز ضريبية أو جمركية...، وربما يمكن إبراز ذلك من خلال المطلب التالي الذي يوضح تجارب لبعض الدول في تنمية صادراتها الصناعية.
- والجدول الموالي يوضح أساليب وسياسات تنمية الصادرات الصناعية:

الجدول (02): مختلف سياسات تنمية الصادرات الصناعية.

سياسات إستراتيجية	سياسات إجرائية
إستراتيجية الإحلال محل الواردات.	سياسة الدعم والإعانات.
إستراتيجية تشجيع الصادرات.	سياسات جمركية.
الإستراتيجية المختلطة.	سياسات توجيهية.
	سياسة تحسين جودة الصادرات (جودة المنتج) ومناخ الاستثمار.
	بناء إدارة وطنية للنشاط التصديري.
	تمويل، ائتمان، وتمويل الصادرات.
	تخفيض قيمة العملة.
	خدمات النقل.
	الإطار المؤسسي.
	الاستقرار الاقتصادي والسياسي للدولة.
	إيجاد سياسة تمويلية ناجحة.
	إصلاح القطاع المصرفي.
	إنشاء المناطق الحرة والمناطق الصناعية التصديرية.
	تشجيع الاستيراد وتسهيله بهدف إعادة التصدير.
	الاستثمار الأجنبي المباشر.
	الخصوصية.

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على ما قدم من معطيات نظرية.

الفرع 02: أهداف ترقية الصادرات الصناعية

تهدف الدول عند انتهاج سياسة لترقية الصادرات الصناعية الى تحقيق ما يلي: (العوادي، 2018، الصفحات 4-5)

- تنويع الصادرات المحلية؛
- تطوير الصناعة المحلية؛
- جذب الاستثمار المحلي والأجنبي؛
- زيادة قدرة المنتج المحلي على منافسة المنتجات الأجنبية؛
- توليد قيمة مضافة أكبر للاقتصاد.

المطلب الثالث: معوقات وشروط نجاح ترقية الصادرات الصناعية

هناك العديد من المشكلات التي تعوق عملية ترقية الصادرات الصناعية في الدول النامية، والتي تؤدي إلى انخفاض تنافسية الصادرات، نظرا لما تسببه هذه المشكلات من ارتفاع تكلفة الصادرات، أو تقلل من جودة المنتجات المصدرة من بين هذه الصعوبات عند التطبيق ما هو داخلي مرتبط بنظام البلد وفي جغرافيته وغيره من الخصائص الداخلية، ومنها ما هو خارجي يرجع بصفة أساسية إلى إجراءات الحماية المنتهجة من طرف الدول المتقدمة وغيرها، ولنجاح هذه السياسة هناك شروط محددة يستحسن تطبيقها والالتزام بها.

الفرع 01: معوقات ترقية الصادرات الصناعية

من بين معوقات تنمية الصادرات الصناعية نجد: (العوادي، 2018، الصفحات 20-22)

- اختلال الهيكل الاقتصادي وظهور الازدواجية فيه، حيث يظهر قطاع متقدم تكنولوجيا (قطاع التصدير) وقطاع متخلف (قطاع إشباع الحاجات الداخلية) بشكل يجعل النمو المحقق في القطاع المتقدم لا تنسحب ثماره على بقية القطاعات، وبالتالي لا يتمكن الاقتصاد من تحقيق الانطلاق؛
- تبعية الدول النامية تكنولوجيا للدول المتقدمة التي تحرص دائما على اعتماد التكنولوجيا أكثر تطورا من تلك التي تصدرها، والعمل على توزيع التكنولوجيا في شكل حلقات على عدد من الدول، وبالتالي لا تستفيد الدول النامية الأمن حلقة تكنولوجيا واحدة؛
- الافتقار إلى البنية الأساسية الأزمة للتصدير، بالإضافة إلى التدني مستوى خدمات الشحن والتخزين، ارتفاع رسوم الخدمات في الموانئ والمطارات، وكذا تعدد وتعاقد إجراءات الجمركية؛
- ارتفاع تكاليف التشغيل نتيجة الاستغلال الغير كامل للطاقة الإنتاجية للمشروعات بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف المواد الداخلة في عملية الإنتاج المعدل للتصدير؛

- نقص المعلومات المتاحة عن الطلب العالمي وفرص التصدير المتاحة؛
  - عدم توفر الموارد اللازمة للتمويل العمليات التوسع والتطوير، بالإضافة إلى أحجام بعض البنوك عن قبول الاعتمادات المستندية للمصدرين؛
  - نقص المهارات والخبرات اللازمة لإدارة المشروعات التصديرية وكيفية رسم الإنتاج والتصدير، بما يؤدي إلى غياب التنسيق بين عمليات الإنتاج والتصدير؛
  - الضغوط السكانية والتي تفوق معدل النمو الاقتصادي لها الأثر السلبي على تطبيق الإستراتيجية للتصدير من طرف الدولة، حيث تؤدي إلى زيادة امتصاص الموارد الاقتصادية، عن طريق توجيهها لتحقيق الاكتفاء الذاتي فقط وهذا يحول دون تحقيق فائض للتصدير؛
  - تشدد معايير الجودة والسلامة التي تطبقها الدول المستوردة وخاصة الدول المتقدمة على الصادرات.
- الفرع 02: شروط نجاح ترقية الصادرات الصناعية

- هناك عدة شروط لنجاح عملية تنمية الصادرات الصناعية والمتمثلة في: (العوادي، 2018، صفحة 20)
- الاختيار الحسن للسلع التي يكون عليها طلب عالمي وتمتع الدولة فيها بميزة نسبية أو تنافسية؛
  - وجود درجة عالية من التكامل بين قطاع الصناعة والقطاعات الأخرى داخل الاقتصاد الوطني؛
  - قيام الصناعة على تكنولوجيا ملائمة لرفع قدرة البلد على الإنتاج والتصدير للسلع ذات الكثافة التكنولوجية والمهارات العالية والمتوسطة التي تمتلك ديناميكية كبيرة في الإنتاجية ونمو القيمة المضافة؛
  - دراسة أذواق المستهلكين كون الاختلاف في أذواق المستهلكين يؤدي إلى تغير الطلب على الصادرات؛
  - اتصاف الإنتاج بالكفاءة والجودة اللازمين للصمود أمام المنافسة العالمية، ويسمح بالمحافظة على الأسواق القائمة وفتح أسواق جديدة.

#### المطلب الرابع: تجارب دولية في تنمية الصادرات الصناعية

في ظل التطورات الاقتصادية الراهنة هناك العديد من الدول التي أثبتت وجودها في الانتقال من التصدير الأحادي إلى التصدير المتعدد، أي نجحت في عملية تنمية صادراتها مما خلق لها أثارا ايجابية على الوضع الاقتصادي والصناعي لهذه الدول. وفي إطار البحث عن مركز ريادي في الاقتصاد الدولي نجد هناك العديد من الدول النامية التي لاقت نجاحا في مجال تنمية الصادرات الصناعية من بينها اليابان، كوريا الجنوبية، تاوان، ماليزيا، تركيا، دول البريكس (البرازيل، روسيا، الهند، الصين، جنوب إفريقيا)، سنغافورة، قطر، الإمارات وغيرها من الدول.

فيما يلي سنعرض بعض الدول الناجحة في ترقية الصادرات الصناعية وهي: ماليزيا، الصين، تاوان، وتركيا.

### الفرع 01: تجربة ماليزيا وتركيا

أولاً: التجربة الماليزية

تعد ماليزيا من الدول الناجحة في تجربة رائدة لعملية التصنيع، وتعتبر اليابان القدوة الصناعية التي أخذت عنها ماليزيا القيم وكيفية إعداد الخطط، كما تطورت الصناعة الماليزية من الصناعة المعتمدة على كثافة العمل الى الصناعة المرتكزة على كثافة رأس المال وبالتحديد الصناعة التكنولوجية التي لها قيمة مضافة. (السواعي، 2014،

الصفحات 281-286)

❖ حيث مرت تجربة التصنيع الماليزية ب:

1- **مرحلة صناعات إحلال المستوردات:** على أساس هذه السياسة قامت صناعات صغيرة الحجم وأخرى

لإنتاج السلع التي تحل محل السلع المستوردة كصناعة الأغذية، مواد البناء، البلاستيك، التبغ والكيماويات واصدر قانون تشجيع الاستثمار لجذب الاستثمارات الأجنبية في المجالات السابقة الذكر عام 1968؛

2- **مرحلة الصناعات التصديرية:** بدأت مطلع السبعينات بتشجيع الحكومة دخول الاستثمارات الأجنبية في

مجال الالكترونيات والنسيج وذلك عن طريق توفير العمالة الرخيصة، حوافز ضريبية مغرية، إصدار تراخيص منتجات أجنبية، وإنشاء مناطق تجارة حرة. وفي هذه المرحلة حدث تحول جذري بين المرحلتين والصناعات كثيفة العمالة، كما تميزت هذه المرحلة ب:

- العمل على استضافة الشركات متعددة الجنسية لتشغيل خطوط إنتاجية بماليزيا؛ السماح للشركات الأجنبية المنتجة سلعا تصديرية بالملكية التامة دون اشتراط المساهمة المحلية؛

- التركيز على الصناعات المعتمدة على الموارد الطبيعية الماليزية كزيت النخيل، الأخشاب والمطاط؛

- إصدار قانون منطقة التجارة الحرة عام 1971 لإتاحة المزيد من الحوافز الخاصة بالصناعات الموجهة نحو التصدير؛

3- **مرحلة التصنيع الثقيل والصناعات المعتمدة على الموارد الماليزية:** بدأت مطلع الثمانينات وقامت على

تشجيع الحكومة على قيام الصناعات المعتمدة على الموارد الطبيعية ثم التصنيع الثقيل وتصنيع السيارات الماليزية الوطنية (بريتون)، فالتوسع في صناعات الاسمنت، الحديد والصلب والتركيز على الصناعة الالكترونية. وتميزت هذه المرحلة بالحماية الحكومية للصناعات الوطنية ودخول الدولة في الكثير من المشاريع التي تغطي كافة الأنشطة الاقتصادية الحيوية؛

4- فترة تشجيع الصناعات عالية التقنية وذات القيمة المضافة: بدأت مطلع التسعينات وقامت على تشجيع الدولة للصناعات ذات التقنية العالية وكثيفة الاستخدام لرأس المال والتي تتضمن المهارة والقيمة المضافة العالية، بغرض زيادة تنافسية المنتج الماليزي وتوسيع الدائرة السوقية المحلية؛ مما سبق يمكن الاستخلاص بان فترة الثمانينات الى 2000 شهدت توسع استثمارات القطاع الصناعي حيث قام أكثر من 15 الف مشروع صناعي بإجمالي رأسمال يصل الى 800 مليار رنغيت ماليزي (حيث 1 دولار يساوي 3,8 رنغيت ماليزي). إضافة الى وجود مليوني وظيفة نتيجة تشكيل حوالي 54% مشروع أجنبي و 46% مشروع محلي. كما تستضيف ماليزيا حاليا حوالي 5 الاف شركة أجنبية وتطرح سياسة الصداقة مع رجال الأعمال والمستثمرين قصد تسهيل الإجراءات المكتبية والإدارية إضافة الى توفير بيئة جاذبة للعمل التجاري والاستثماري، وتميزت الدولة بتبني خطة مدتها 10 سنوات للتطوير قائمة على التركيز على صناعات معينة ذات التقنية العالية، كثافة رأس المال ومدفوعة بالمعرفة.

• من خلال هذه المراحل بدت عوامل نجاح التجربة الصناعية الماليزية:

1- الاتجاه شرقا: أعلنتها الدولة سنة 1981 وامتد العمل بها لغاية 1991، وعنوانها يتضمن دلالة الانتماء الى أسراب الإوز الطائفة وهدفت هذه السياسة الى تشجيع الماليزيين على الاقتداء والتعلم من تجربة اليابان المواقف الايجابية، مثل أخلاقيات العمل والمنهجية الصناعية والتطور التقني والأداء الاقتصادي المتميز. ولهذه السياسة جانبان الأول الأخذ بالقيم الشرق آسيوية كالانضباط في العمل والعمل بجد وإخلاص، والثاني التحديث والتصنيع بحلول 2020؛

واستفادات ماليزيا من التجربة اليابانية نظريا وعمليا عن طريق:

- قيام اليابانيون بتقديم برامج التدريب المهني عن طريق وكالة التعاون الدولي اليابانية، ما مكنها من الاستفادة من اليابان في مجال التدريب الصناعي ثم برامج التبادل الثقافي التي مولتها مؤسسات يابانية بغية تشجيع الفرد الياباني على التعرف على الثقافة اليابانية؛
- تأسيس وحدة الدراسات اليابانية ضمن معهد الدراسات الإستراتيجية والدولية الماليزي عام 1991 عمله إعداد دراسات وأبحاث حول اليابان، وهو أشهر معاهد التفكير بماليزيا؛
- عقد منتديات الحوار بين الماليزيين واليابانيين؛
- تكوين شبكة من التعاون بين البلدين؛
- تنظيم المحاضرات، نشر المطبوعات وتبادل المعلومات؛

2- التصنيع العنقودي: تقوم هذه الطريقة على أساس وجود علاقات ترابط في شكل عنقود تنتظم حياته بين الوحدات الإنتاجية والنشاطات المتصلة بها، تمثلها ثلاثة عناصر هي: الصناعات، الموردون، وخدمات الأعمال؛

3- دور المؤسسات في التنمية الصناعية: من بين الكثير من المؤسسات التي ساهمت في نجاح تنمية الصادرات الصناعية بماليزيا نذكر:

- الهيئة الماليزية للتنمية الصناعية: هي أول محطة للذين ينوون إنشاء استثمارات صناعية أو ذات صلة بالقطاع الصناعي بماليزيا، وتقوم بتوفير المعلومات المهمة عن المزايا الاستثمارية، توفير الخدمات الأساسية وتيسير الوصول للعمالة المدربة ذو المؤهلة؛
- هيئة الإنتاجية القومية: أنشئت عام 1962 كمركز إنتاجي بين الحكومة الماليزية ومنظمة العمل الدولية والصندوق الخاص للأمم المتحدة يهتم بالإنتاجية الكلية في الاقتصاد الماليزي، ثم تحول الى مركز حكومي يهتم بالإنتاجية الكلية عام 1966 يعمل على جودة الإنتاجية الماليزية وترقيتها وكذا قيادة حركة الإنتاجية والجودة؛
- هيئة تنمية التجارة الخارجية الماليزية: تأسست عام 1993 وتعرف ب "ما تريد" مهمتها ترويج وتشجيع التجارة الخارجية الماليزية، وحماية الاستثمارات الماليزية بالخارج وهي مكونة من جهات حكومية مختلفة وممثلين للقطاع الخاص تحت إشراف إدارة ووزارة الصناعة والتجارة الخارجية؛
- هيئة التصنيع الثقيل الماليزية: بدأت الاستثمار بمجال الحديد والصلب ومشروع السيارة الوطنية بروتون، إضافة الى إقامة مجمع الحديد والصلب العملاق.

ثانيا: التجربة التركية

تبنت الحكومة التركية عدة سياسات وإجراءات بهدف تحفيز وتعزيز صادراتها، ومن بين ما اعتمدته تركيا

في هذا المجال ما يلي: (بن سعادة و بومعيزة، 2019، الصفحات 77-80)

- سياسات تركيا لدعم الصادرات: وتمثلت في:

1- الحوافز الجمركية: وتتجسد في:

- الإعفاء الجمركي لكل مستلزمات إنتاج السلع المخصصة للتصدير وكذا مواد التعبئة والتغليف؛

- إدخال الحكومة التركية للعديد من التيسيرات في نظام الواردات وذلك باستبدال 8 أنواع من الرسوم الجمركية بـ 6 أنواع من الرسوم الإضافية بتعريفه واحدة ورسم إضافي واحد سنة 1992، ثم ألغى الرسم الإضافي الوحيد تدريجياً؛
- 2- الحوافز الضريبية: وتتمثل في الإعفاء الضريبي على:
  - كل الأنشطة والصفقات المتعلقة بالتصدير؛
  - الإنتاج على السلع التي يتم تصديرها أو التي تدخل في إنتاج سلعة يتم تصديرها؛
  - منح حوافز للمشاريع القائمة في المناطق الحرة والمتمثلة في الإعفاء من ضريبة الشركات، ضريبة الدخل، الإعفاء من القيود من الواردات وعدم فرض رسوم جمركية؛
- 3- الإصلاح الاقتصادي والهيكلية: وهو برنامج تبنته الإدارة الاقتصادية التركية مطلع الثمانينات ودخل حيز التنفيذ عام 1983، والذي ساهم في تنمية الصادرات وذلك نتيجة توقيع الاتفاق مع البنك الدولي مما ترتب عليه تحرير الاقتصاد التركي بما فيه قطاع التجارة الخارجية؛
- 4- تخفيض قيمة العملة الوطنية من خلال إصلاح سياسة سعر الصرف لأجل التأثير في الطلب العالمي مما يسمح بزيادة الصادرات التركية؛
- 5- توفير إطار مؤسسي لتوفير المعلومات اللازمة للمصدرين، بإنشاء مركز تنمية الصادرات التركي عام 1960، وإنشاء اتحاد الغرف التجاري التركي ومجلس للعلاقات التجارية الخارجية لتنمية تبادل المعلومات سنة 1986؛
- 6- إنشاء بنك التصدير والاستيراد التركي سنة 1987 لتمويل وضمان الصادرات الصناعية؛
- 7- خفض معدلات الفائدة على قروض الاستثمار للقطاعات الإنتاجية عن طريق إصلاح السياسة النقدية؛
- 8- الحوافز الاستثمارية: والمتمثلة في عدم فرض قيود على تحويل الأرباح للخارج أو إعادة تحويل رأس المال المستثمر؛
- 9- كما تم من قبل الحكومة التركية تخصيص:
  - برامج ونفقات موجهة الى مختلف القطاعات، حيث خصص أكثر من 40% من مجموع البرامج (31 برنامج) نحو تشجيع الاستثمارات وفي إطار القطاع الصناعي؛
  - بلغت قيمة الإعانات المرخصة لصالح الاستثمارات المادية أكثر من 70% من مجموع الإعانات المعلومة سنة 1992، والموجهة بدورها لصالح الصادرات والتجارة الخارجية؛

- إجراءات تركيا لدعم الصادرات: وتتمثل في:
  - دعم إنشاء المناطق الاقتصادية أو مركز جذب في مجال الزراعة والصناعة مع الأخذ بعين الاعتبار وفرة المواد الخام والطاقة والقوة العاملة وإمكانية النقل وفرص العمل؛
  - الاهتمام بتقديم محفزات التي من شأنها التقليل من تكلفة الإنتاج وزيادة جودة الإنتاجية وفرص العملاء الأولوية لتشجيع الصناعات الدفاعية الوطنية؛
  - دعم أنشطة البحث والتطوير؛
  - تشجيع الشركات التركية على الإنتاج طبقا لمعايير الجودة العالمية؛
  - توسيع مجالات التعاون بين القطاع الصناعي والجامعات في نطاق ما يسمى بالتكنو بارك ( مركز أبحاث)؛
  - تخفيض تكاليف التوظيف لأجل زيادة قدرة القطاع الخاص على الإنتاج والمنافسة؛
  - إزالة كل العقبات المادية والإدارية والبيروقراطية أمام الصادرات؛
  - زيادة موارد الصادرات والواردات وتشجيع استخدام تبادل المعلومات التجارية؛
  - تحقيق تعاون وثيق مع المؤسسات المهنية العاملة في مجال التصدير بهدف تطوير وتطبيق سياسات التصدير؛
  - تشجيع اندماج المصدرين الصغار في كبرى شركات للتجارة الخارجية، بحيث يحصل كل مصدر على مكافأة إضافية قدرها 10% من قيم الصادرات شرط أن لا تتجاوز صادراته 30 مليون دولار سنويا؛
  - السماح للمصدرين باستخدام 50% من النقد الأجنبي - عدا صادراتهم - لتوفير المواد الخام والسلع الوسيطة في إنتاج سلع التصدير، وكذا الحصول على قروض لتمويل صادراتهم تصل الى 90% من إجمالي الصادرات بينما تبلغ هذه النسبة 75% لصغار المصدرين؛
  - دعوة كبار المصدرين للانضمام الى الوفود الرسمية لتمثيل تركيا بالمعارض التجارية؛
  - التخفيض المستمر لسعر الليرة التركية بغرض تشجيع التصدير.

#### الفرع 02: تجربة تايوان والصين

أولا: التجربة التايوانية

حتى ستينات القرن الماضي كانت تايوان من أفقر دول العالم، إذ بلغ متوسط الدخل الفردي فيها حوالي 160 دولار أمريكي سنة 1962 غير انه كان لعملية النمو التي بدأت في الظهور في ذلك الوقت والتي استمرت لثلاث عقود اثر في إنتاج زيادة سريعة في الدخل. حيث يتشابه نمط الصناعة بالتايوان تماما مع نظيره كوريا الجنوبية إذ تعتمد صناعتها بصورة أكبر على الاستثمارات الأجنبية المباشرة. (ساحة، 2011، الصفحات 100-101)

- حيث عملت الحكومة التايوانية على:
    - المساهمة بنصيب بارز من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصناعات التحويلية. ومنذ منتصف الستينات توجهت تايوان من إستراتيجية إحلال محل الواردات الى إستراتيجية التصنيع الموجه نحو التصدير؛
    - العمل وتاماما كما حدث في كوريا الجنوبية على تشجيع صادرات الصناعة الخفيفة من المنتجات الغذائية ذات الأصل الزراعي والمنتجات الالكترونية، فإلى جانب إشباع السوق المحلية قد تطورت هذه الصناعات وأصبحت قادرة على المنافسة الخارجية؛
    - الانتقال الى التشجيع على إقامة صناعات أكثر تعقيدا مثل صناعة الصلب، البتر وكيمياء، ماكنات تصنيع الآلات والمعدات الالكترونية؛
  - وتمثلت الإجراءات المتخذة لتنمية الصادرات في:
    - توحيد سعر الصرف؛
    - تسهيل استيراد الآلات والمواد الخام من طرف المصدرين؛
    - توفير المال اللازم للمصدرين؛
    - إنشاء مناطق حرة.
  - ومن بين نتائج هذه السياسات المطبقة:
    - ارتفاع الصادرات من 12,2% من الدخل الوطني الى 19,6% خلال سنتي 1958 و 1969 على التوالي؛
    - التمكن من مضاعفة صادرات التايوان بخمسة أضعاف بينما تضاعفت الواردات بأربعة أضعاف، لتساوى الصادرات مع الواردات سنة 1969؛
    - تنمية الصادرات لتحل محل المساعدات الأجنبية وبالتالي التمكن من التوسع في الواردات التي تحتاجها العملية الإنتاجية بدرجة كبيرة؛
    - ارتباط زيادة الصادرات والدخل الحقيقي بزيادة معدلات التوظيف والأجور الحقيقية.
- ثانيا: التجربة الصينية:
- إن مفتاح تنمية الصادرات الصينية هو بناء إستراتيجية التنمية عن طريق التوجه التصديري بدلا من سياسة إحلال الواردات، والتي اعتمدت على مجموعة من الأهداف الرئيسية والمتمثلة في: (دحو، 2016، الصفحات 58-

(60

- معدل النمو المستمر؛

- تنوع الهيكل السلعي؛
  - التوزيع الجغرافي؛
  - تكامل في السوق العالمي؛
  - النمو المستقبلي للتجارة الخارجية.
- تميزت تنمية الصادرات الصناعية ب:
- مراحل إصلاح التجارة الخارجية الصينية:
- 1- فترة 1978-1983: بدأت الإصلاحات عام 1978 بدور قوي للدولة في التخطيط للتجارة الخارجية وذلك من خلال:
- توفير المواد اللازمة للاستيراد من خلال التصدير؛
  - كل أنشطة التجارة الخارجية كانت محتكرة في 12 شركة فقط، والتي كانت مسؤولة عن تطبيق الخطة المركزية للدولة؛
  - قيام المصدرين بتوريد الحصة المستهدفة لتلك الشركات للتصدير؛
  - تحويل كل المتحصلات من التصدير للمصرف المركزي بسعر الصرف الرسمي؛
  - وضع الدولة لخطة الواردات وتحديد الواردات من الغذاء والمواد الأولية الخام والسلع الوسيطة لسد فجوة الطلب المحلية؛
  - عدم حرية الشركات في تحديد أي السلع تصدر أو تشتري.
- 2- فترة 1984-1987: لتحرير نظام التجارة الخارجية اتخذت الصين ثلاث خطوات رئيسية وهي:
- تقليل دور خطة التجارة وكان له اثر كبير في الواردات عن الصادرات ونظام موجه نحو السوق تدريجيا، وتنويع التجارة؛
  - بدأت الحكومة تطبيق لا مركزية نظام سعر الصرف وتوفير النقد اللازم للاستيراد؛
  - إزالة احتكار شركات التجارة الخارجية وأصبح نظام الخارجية لا مركزي والسماح للفروع أن تكون مستقلة في ملكيتها؛
- 3- فترة 1988-1998: وتم فيها:
- سلسلة من السياسات الإصلاحية تم تنفيذها سنة 1988، وهي من المرجح أن ساعدت في زيادة حجم الصادرات وزيادة دخول شركات التجارة الخارجية؛

- تقليل السلع في النظام الإجمالي للصادرات؛
- زيادة في فاعلية سعر الصرف للمصدرين والذي أصبح مرجح بسعر الصرف الرسمي؛ ارتفاع أسعار المنتجات المحلية على المستوى الدولي وفي سنة 1991 تم تخفيض دعم سلع الاستيراد؛

#### 4- فترة 1994 وما بعدها:

- في جانفي 1994 تم توحيد سعر الصرف في المبادلات بسعر السوق مما أدى لانخفاض سعر الصرف الرسمي 50%؛
- تم إلغاء نظام الحصص؛
- تغييرات في نظام الضرائب في معاملة الصادرات، معدل صفر ضريبة تم تقديمه للشركات المحلية والمنشأة حديثا؛
- الارتفاع القوي في الصادرات نتيجة إصلاح نظام سعر الصرف والتغيرات في السياسة الضريبية؛
- خفض مجموعات التعريفات الجمركية والقيود المفروضة على الواردات؛
- مرتكزات سياسة تنمية الصادرات الصينية: ارتكزت الإستراتيجية الصينية لتنمية الصادرات على:

#### 1- سياسة تنمية الصادرات الصينية: والمتمثلة في :

- سياسة استهداف المناطق الجغرافية؛
  - سياسة استهداف قطاعات في الاقتصاد؛
  - سياسة تحرير الاستثمار الأجنبي؛
  - سياسة تمويل الصادرات؛
- حيث ساهمت هذه السياسات المترابطة في تنمية الصادرات الصينية بشكل فعال في إعادة تشكيل هيكل الصناعة الصينية، ومن ثم هيكل الصادرات الصينية.

#### 2- الهيكل المؤسسي لإدارة التصدير في الصين: والذي يشمل:

- شركات التجارة الخارجية؛
- المجلس الوطني لتنشيط التجارة الدولية؛
- وزارة التجارة الخارجية والتعاون الاقتصادي؛
- اللجنة الوطنية لفحص سلع الواردات والصادرات؛

ساهم وجود هيكل مؤسسي يتولى الأمور المتعلقة بالتصدير بدور فعال في تنمية الصادرات على المستويين الداخلي والخارجي، بحيث:

● **على المستوى الداخلي:** من خلال:

- توفير المواد الخام والسلع الوسيطة اللازمة للإنتاج؛
- المساهمة في تطوير المشاريع الصينية تكنولوجياً؛
- نقل المعلومات المتعلقة بتكنولوجيا الإنتاج والتصميمات والتغليف من الأسواق العالمية إلى الشركات والمشاريع الصينية؛

● **على المستوى الخارجي:** وذلك عن طريق:

- قنوات الاتصال مع العالم الخارجي بغرض زيادة قنوات التوزيع والترويج للصادرات الصينية؛
  - تنظيم جولات للمنتجين والمصدرين الصينيين إلى أسواق دول العالم.
- كخلاصة لتجارب الدول السالفة الذكر في تنمية صادراتها على غرار الإصلاحات، السياسات والهيئات التي أنشأتها وقامت بها كل دولة بما يتماشى مع نمطها الاقتصادي، يمكن أن نستخلص بأنه:
- التجربة الماليزية قامت على الصناعات الخفيفة ثم الثقيلة مع الاهتمام بالصناعات المرتبطة بالموارد الطبيعية، وربما يعود الفضل لنجاح سياسة الدولة نتيجة اخذ اليابان كقدوة والسير على خطاها خاصة المعروف على ان طبيعة الفرد الياباني المحب للعمل والمتفاني فيه، إضافة لإنشاء علاقات تعاون بين البلدين.
  - تجربة تركيا التي تعد من انجح تجارب الدول في تنمية الصادرات والقائمة على تقديم العديد من الحوافز الضريبية والجمركية، إضافة إلى سياسة تخفيض العملة إضافة إلى الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر.
  - تجربة تايوان والتي سارت على نهج كوريا الجنوبية والتي قامت على الجمع بين سياستي إنتاج بدائل الواردات والإنتاج للتصدي، أي إعادة توجيه التنمية في الوقت المناسب.
  - التجربة الصينية التي اتبعت العديد من الإصلاحات للتجارة الخارجية، وكذا اعتماد سياسة لتنمية الصادرات الصينية وكذا وضع هيكل لإدارة التصدير.
- وعليه لكل دولة نمط معين وسياسة واضحة لتنمية الصادرات الصناعية، وهذا ما أظهرته النتائج في تحقيق نجاح تجارب العديد من الدول. وعلى غرار الدول المذكورة سابقاً فيما يلي جدول يوضح مقترحات وتجارب بعض الدول الناجحة لتنمية الصادرات لعديد من الدول المختلفة:

الجدول (03): مقترحات وبعض التجارب لدول ناجحة في مجال ترقية الصادرات.

المقترح	الدولة	كيفية العمل بالمقترح
التسويق	اليابان	<p>. استخدام بحوث التسويق لدراسة احتياجات ورغبة المستهلك.</p> <p>. تحديد قطاع معين من السوق يميزه عدم وجود اي منافسة.</p> <p>. المزيج الترويجي الفعال والمؤثر لتقديم المنتج.</p>
المؤسسات المصرفية	قطر	<p>. زيادة التسهيل الائتماني للعميل.</p> <p>. حماية العميل والبنك بتطبيق معايير الرقابة الدولية.</p> <p>. وضع إطار متكامل لحكومة الشركات.</p>
التأمين	تونس  المغرب	<p>. فسح المجال للخواص لتقديم خدمة تأمين القرض بما يخص الخطر التجاري.</p> <p>. خلق تنافس بين الشركات الخاصة نتيجة نشاطها في مجال تأمين الصادرات.</p> <p>. نشاط شركة سمائكس لضمان الصادرات بتقديم وثائق التأمين للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب حجم وطبيعة نشاط كل مؤسسة.</p>
الجمارك	الإمارات	<p>. التنظيم المحكم للقوانين الخاصة بالجمارك.</p> <p>. تحفيزات وتسهيلات وإعفاءات ضريبية واضحة المعالم للصادرات من والى الدولة.</p>

<p>. تشجيع صناعة الألعاب والمنسوجات والأزهار الصناعية وتصديرها للدول المجاورة.                  . استيراد المواد الأولية والنصف مصنعة من الدول الأقل نمواً، ثم القيام بتصنيعها وإعادة تصديرها.</p>	<p>سنغافورة</p>	<p>وضع خارطة طريق لترقية الصادرات</p>
<p>. إنشاء معاهد وفروع متخصصة للتدريب بمشاركة وزارة التجارة.                  . إنشاء التجمعات الصناعية (وجود حوالي 200 منطقة صناعية).                  . العمل على تسهيل حصول هذه المؤسسات للتمويل من طرف المصارف.</p>	<p>إيطاليا</p>	<p>المؤسسات الصغيرة والمتوسطة</p>

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مذكرة مشري وكرايمية ص 58-62.

#### المطلب الخامس: العلاقة بين المؤسسات الصناعية وتنمية الصادرات

بعد عرض كل من الجانب النظري للمؤسسات الصناعية وترقية الصادرات يتبادر الى الذهن وتبرز فكرة العلاقة بين المؤسسات الصناعية وتنمية الصادرات، فعندما نتحدث عن الصناعة فهي تنبع من المؤسسة الصناعية والتي نشاطها هو الصناعات. ومنه تظهر العلاقة بين الصناعة وتنمية الصادرات بطريقة غير مباشرة.

حيث يمكن لمنتجات المؤسسات الصناعية أن تجد طريقها لأسواق الصادرات من خلال عدة قنوات منها: التصدير المباشر، صادرات غير مباشرة عن طريق وسطاء، التسويق وغيرها من الآليات لاقتحام الأسواق الخارجية. وبينما تتمتع المؤسسات الصناعية في ظل ظروف معينة ببعض مزايا المرونة، نجد بأنها تعاني بعض العراقيل للوصول لأسواق التصدير. لهذا بادرت العديد من الدول لرعاية القطاع الصناعي والاهتمام بالصناعات المختلفة، من خلال وضع هيئات تابعة لترقية صادرات المؤسسات الصناعية تقدم الدعم والمساعدة وهي هيئات تابعة للدولة مثل وزارة التجارة، غرفة التجارة والصناعة. وتساهم هذه الهيئات بقسط كبير في إنجاح عملية التصدير.

وعليه هناك علاقة طردية بين المؤسسات الصناعية وتنمية الصادرات فكلما أعطت الدولة أولوية واهتماما للصناعة المقامة كلما حصلت على نتائج ايجابية في تنمية الصادرات، لكن مع مراعاة السياسة الخاصة والتي تصلح لكل دولة بالتزامن مع النظام الاقتصادي وطبيعة الصناعة المقامة لهذه الدولة إضافة الى ما تتمتع به كل دولة من خصائص اقتصادية وهذا ما

أثبتته بعض التجارب الناجحة لعدد من الدول في مجال تنمية الصادرات والتي أظهرت كلها نتيجة ايجابية ولاقت نجاحا. وعليه يمكن قياس عملية نجاح تنمية الصادرات بما تحفقه المؤسسات الصناعية من نجاعة للاقتصاد الوطني.

## خلاصة الفصل الأول

في الأخير نستخلص بأن المؤسسات الصناعية تحتل دورا هاما في دفع عجلة التنمية الاقتصادية نظرا لما يمتلكه هذا القطاع من قدرة على تحريك باقي القطاعات، كما يعتبر التصدير أهم وسيلة للتعريف بالمنتج المحلي في الخارج ومن هنا تنبع العلاقة بين المؤسسات الصناعية وتنمية الصادرات، حيث يتضح لنا دور هذه المؤسسات في ترقية الصادرات الصناعية والرقمي بها نظرا لما حظيت به من اهتمام للعديد من الدول. وفي إطار ترقية الاقتصاد المحلي وضعت العديد من الدول استراتيجيات وخطة محددة لسير عملية تصدير السلع الصناعية منها التسويق، تخفيض قيمة العملة المحلية، الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وغيرها من الآليات وهذا ما أثبتته العديد من التجارب الناجحة لبعض الدول في عملية ترقية الصادرات الصناعية. لكن في إطار النهوض بالقطاع الصناعي تواجه عملية ترقية الصادرات الصناعية عدة عراقيل ناجمة عن العقبات التي تواجهها المؤسسات الصناعية أثناء عملية التصنيع.

## الفصل الثاني:

دراسة ميدانية لواقع و آليات تنمية الصادرات

الصناعية بالجزائر - دراسة مؤسستي البسكرية

للاسمنت ورغوة الجنوب نموذجاً

## الفصل الثاني: دراسة ميدانية لواقع و آليات تنمية الصادرات الصناعية بالجزائر - دراسة مؤسستي البسكرية للاسمنت ورغوة الجنوب نموذجا

بعد تعرفنا على كل العوامل المتعلقة بترقية الصادرات الصناعية من آليات وحواجز وغيرها على وجه العموم ضمن الفصل الأول، سنذهب الآن الى التعرف على آليات ترقية الصادرات الصناعية بالجزائر على وجه الخصوص مع التطرق الى إظهار الجانب النظري ميدانيا وعلى ارض الواقع وذلك عن طريق اخذ عينة من المؤسسات الصناعية الجزائرية تختلف في نوع المنتج الذي تقدمه والتي لها صيت ودور في تنمية عجلة الاقتصاد الوطني إضافة الى النجاح والبراعة في مجال نشاطها وذلك بغرض إبراز آليات وتوضيح أعمق لدور المؤسسات الصناعية الجزائرية في ترقية الصادرات الصناعية خارج قطاع المحروقات. حيث كانت الدراسة ميدانيا على مؤسسة البسكرية للاسمنت بولاية بسكرة ومؤسسة رغوة الجنوب بتقرت، وقد تم اختيار مؤسستان بحكم المواصفات التي توفرت فيهما وتخدم الموضوع.

## المبحث الأول: آليات ترقية الصادرات في المؤسسات الصناعية الجزائرية

الجزائر كغيرها من سائر دول العالم اهتمت بموضوع تنمية وتنويع الصادرات الصناعية أي الصادرات غير النفطية، وهو ليس أمرا اختياريا بل أصبح ضروري لتنمية الاقتصاد الوطني وضمان استقراره لذا عملت الدولة الجزائرية على الاهتمام بالموضوع خاصة بعد أزمة البترول عام 1986 من خلال وضع برامج تنموية وإجراءات وإتباع سياسات معينة بالإضافة إلى إقامة هيئات دعم لتشجيع العملية. في هذا المبحث سنتعرف على أهم الصادرات الصناعية وكذلك إجراءات القيام بعملية تنمية الصادرات الصناعية في الجزائر.

## المطلب الأول: واقع المؤسسات الصناعية بالجزائر و آليات تنميتها

سنتناول في هذا المطلب حقيقة المؤسسات الصناعية الجزائرية واليات الدولة للنهوض بها من إجراءات وتكريس وسائل للاعتناء بها.

## الفرع 01: واقع المؤسسات الصناعية بالجزائر

في إحصائيات لقطاع الصناعة سنة 2022 عبر الموقع وجد: (industrie.gov.dz، 2024)

- 115992 مؤسسة صناعية بالجزائر، منها 400 مؤسسة عمومية تنشط في القطاع الصناعي؛
- يساهم قطاع الصناعة في الناتج الداخلي الخام بنسبة 6,70%؛
- عدد مناصب الشغل المصرح بها هو 606847 منصب؛
- عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 1359803 مؤسسة؛
- حصة القطاع من الاستثمارات المسجلة 50%.

بالنظر في هذه النتائج نجد أن عدد المؤسسات الصناعية بالجزائر اقل بكثير من عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي بعضها ضمن المؤسسات الصناعية، والمؤسسات العمومية التي تنشط في القطاع الصناعي 400 من أصل 115992 أي هناك 115592 مؤسسة خاصة تنشط في القطاع الصناعي وهو يعد ربما شيء ايجابي بالنسبة للدولة في مجال تنمية صادراتها.

ويتم تحديد القطاع الصناعي في الجزائر وفق تسع مجموعات رئيسية حسب الديوان الوطني للإحصائيات،

وهي: (شلالقة و عطية، 2019، صفحة 50)

- ✓ الطاقة والمحروقات؛
- ✓ المناجم والمحاجر؛
- ✓ صناعة الحديد والصلب، التعدين والصناعة الميكانيكية والكهربائية؛

- ✓ مواد البناء، الفخار والزجاج؛
- ✓ الصناعات الكيماوية، المطاط والبلاستيك؛
- ✓ الصناعات الغذائية، التبغ والكبريت؛
- ✓ الصناعات النسيجية؛
- ✓ صناعة الجلود والأحذية ؛
- ✓ صناعة الخشب والورق.

كما تواجه المؤسسات الصناعية الجزائرية عدة تحديات تقف أمام تطورها، وتمثل هذه التحديات في:

(الطيب و العقون، 2021، الصفحات 300-301)

- **عالمية التجارة:** وذلك بتوسيع دائرة التجارة العالمية وتزايد حدة المنافسة الدولية نتيجة تأثيرات منظمة التجارة العالمية؛
- **عالمية الاتصال:** لا يخفى على أي شخص اليوم مدى تطور تكنولوجيا الإعلام والاتصال ما يستلزم على المؤسسات تملك هذه التكنولوجيا بل وأحسنها؛
- **ثورة المعلومات والتكنولوجيا:** أصبحت الثورة العلمية في مجال المعلومات والاتصالات والمواصلات تمثل الأساس المادي للنظام الاقتصادي الجديد نتيجة هذه الثورة؛
- **عالمية الجودة:** وذلك بظهور متطلبات الجودة ونظام الايزو نتيجة ازدياد المنافسة الدولية، فأصبحت كل مؤسسة لها شهادة أو شهادات الجودة الممنوحة من منظمات عالمية للتوحيد القياسي بمثابة جواز مرور دولي للتجارة العالمية؛
- **التنمية المستدامة:** بظهور مشكل التلوث المضر بالبيئة أصبح يشكل تحديا للمؤسسات ما يضعها أمام وضع إجراءات وإستراتيجية خاصة بحماية البيئة مع الالتزام بترشيد استخدام مواردها؛
- **التكتلات الاقتصادية:** توجهت العديد من الدول للدخول في تكتلات واتفاقيات اقتصادية لزيادة القوة التنافسية لهذه الدول، كما تميز عالم الأعمال بزيادة التركيز على الاندماج أو الاستحواذ والتحالف. وعليه في إطار كل ما يحدث من تطورات في العالم في جميع الميادين تجد المؤسسة الصناعية الجزائرية نفسها أمام مواجهة هذه التحديات من التطور التكنولوجي الذي يشكل أكبر تحدي لها، ولمواجهة هذه التحديات سطرت الدولة عدة هياكل للنهوض بالقطاع الصناعي وهذا ما سنوضحه بعد هذا.

الفرع 02: آليات ترقية المؤسسات الصناعية الجزائرية

وضعت الدولة خطط و عدة هياكل لرعاية القطاع الصناعي وجعله يتواءم مع الاقتصاد العالمي، وتمثل هذه الخطط والإجراءات في:

■ شرعت الدولة الجزائرية في وضع إستراتيجية لتأهيل القطاع الصناعي منذ سنة 2022، وأسفرت هذه التدابير عن اعتماد ثلاثة برامج دعم تهدف لتشجيع الإنتاج لمحلي وتعزيزه، ومنح المستثمرين المحليين والأجانب مزايا ضريبية وإدارية مختلفة عن طريق: (industrie.gov.dz, 2024)

1- نظام جمركة خطوط ومعدات الإنتاج التي تم تجديدها: يخضع هذا النظام لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 20-312 المؤرخ في 15 نوفمبر 2020، المعدل والمتمم، المتضمن شروط وكيفيات منح رخصة جمركة خطوط ومعدات الإنتاج التي تم تجديدها في إطار نشاطات إنتاج السلع والخدمات. يحدد دفتر الشروط خصوصا:

- الأنشطة المؤهلة: المتعاملون الاقتصاديون المسجلون في السجل التجاري، عند الاقتضاء، الذين يرتبط نشاطهم مباشرة بذلك الموجه له خط أو معدات الإنتاج التي تم تجديدها؛
- الأنشطة غير المؤهلة: استيراد معدات نقل الركاب والبضائع؛
- يبرر وجود بنية تحتية مناسبة لوضع خط أو معدات الإنتاج التي تم تجديدها حيز الاستغلال؛ ومن بين الشروط التي تخص معدات وخط الإنتاج التي تم تجديدها:
- الحد الأدنى لعمر بعد التجديد في حالة خطوط الإنتاج التي تم تجديدها 12 سنة فأكثر للصناعة الصيدلانية، شبه الصيدلانية والصناعات الغذائية، و10 سنوات لقطاعات الأنشطة الأخرى؛
- عمر معدات الإنتاج 10 سنوات؛
- يجب الأخذ بعين الاعتبار التكنولوجيا وقابلية الصيانة لخطوط الإنتاج المجددة عند تقييم الحد الأدنى لعمرها بعد التجديد؛

- وجوب توضيح الوصف التفصيلي لخط و / أو معدات الإنتاج التي تم تجديدها، خاصة القدرات الإنتاجية، الخصائص التقنية للمعدات أو خطوط الإنتاج، بلد منشأ خط أو معدات الإنتاج؛

2- المعدات الالكترونية والكهرومنزلية: ينظم المرسوم التنفيذي رقم 20-313 ممارسة شروط وكيفيات قبول المتعاملين الذين يمارسون أنشطة إنتاج المنتجات والمعدات الالكترونية والأجهزة المنزلية. وتتراوح

نسبة الإدماج المطلوبة ما بين 10% عند انطلاق المشروع والى 70% من نهاية السنة الرابعة من النشاط، وهذا حسب المنتجات؛

3- نظام الدعم ومنح المزايا لفائدة المناولين: وهو نظام يهدف الى دعم شركات المناولة طبقا لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 20-311 والذي يمنح مزايا للاستفادة من الإعفاء من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة على المكونات والمواد الأولية المستوردة أو التي تم اقتناؤها محليا من طرف المناولين في إطار نشاطاتهم، ويتعلق الأمر ب:

- الأنشطة المؤهلة: إنتاج الأطقم والأطقم الفرعية الموجهة للمنتجات وتجهيزات الصناعات الميكانيكية والكهربائية كذلك صيانة معدات الإنتاج لمختلف قطاعات النشاط وإنتاج قطع الغيار والمكونات الموجهة لجميع الاستعمالات؛
- ضرورة حيازة المستثمر على المعدات والأدوات وكذا الوسائل البشرية للإنتاج؛
- احترام بنود دفتر الشروط؛
- تحديد مدة الاستفادة للمزايا سنتين قابلة للتجديد.

■ ومن بين آليات ترقية المؤسسات الصناعية أيضا نجد:

1- تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: حسب القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر هي كل مؤسسة تنتج سلع وخدمات بعمالة من 1 الى 250 شخص برقم أعمال لا يفوق 2 مليار دينار جزائري او لا تتجاوز الحصيد السنوية لها 500 مليون دينار جزائري، مع توفرها على معايير الاستقلالية. يتميز هذا النوع من المؤسسات بصغر الحجم، الاستقلالية في الإدارة و تمثل مركزا للإبداع والابتكار. وهي تمثل دور كبير في تنمية الصادرات الصناعية من بينها: (أ.شوبار و مرابط، ب. ت، الصفحات 3-4)

- ظهور فن ومهارات العمل اليدوي في منتجات هذه المؤسسات؛
- الاعتماد على الفنون الإنتاجية كثيفة العمل ما يخفض تكلفة الوحدة المنتجة؛
- التمتع بقدر كبير من المرونة في التحول من نشاط لأخر ومن خط إنتاج لأخر.

كما يمكنها الولوج للتصدير عن طريق التصدير المباشر أو غير المباشر من خلال وسطاء، أو الاندماج المادي بواسطة كبار المصنعين؛

وتمثل نسبة 40% من القطاع الخاص وتساهم في تقليص الواردات إضافة الى إنتاج القيمة المضافة.

2- إستراتيجية دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: عملت السلطات العمومية الحكومية على استحداث استراتيجيات تعمل على ترقية نشاط إنتاج هذه المؤسسات الاقتصادية وتصريف منتجاتها نحو الخارج بغرض تحقيق هدف ترقية الصادرات غير النفطية ، كونها مؤسسات تعمل في إنتاج سلع وخدمات ونظرا للاهتمام الذي لقيته المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اعتمدت الدولة على آليات لدعم وترقية هذه المؤسسات بغرض تحقيق تنمية الصادرات ومن بين هذه الآليات: آلية ترقية الاستثمار، آلية الخصخصة، والية التمويل. (دكمه،

سعدون، و تومي، 2022، صفحة 30)

3- إستراتيجية تكوين إطار مؤسستي: عملت الدولة على تشجيع القطاع العام والخاص عن طريق خلق إطار قانوني تعمل على تنفيذه مؤسسات جديدة استحدثتها الدولة. (بلاوي و قاسمي، 2022، صفحة 16)

ومن بين الهياكل التي استحدثتها الدولة للنهوض بالقطاع الصناعي نجد:

- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX): أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04.174 ب 12 جوان 2004، لكن قبل هذه الوكالة كان هناك الديوان الجزائري لترقية التجارة الخارجية 1996 ثم حل الديوان بمرسوم رقم 174/04 المؤرخ ب 12 يونيو 2004 وتم تحويل كل الممتلكات الى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية. وهي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري موضوعة تحت وصاية وزارة التجارة، حيث تتمثل مهامها في: ([www.commerce.gov.dz](http://www.commerce.gov.dz)، 2024)

- تحديد إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من طرف الجهات المعنية؛

- تسيير وسائل لترقية الصادرات غير النفطية لصالح المؤسسات المصدرة؛

- تحليل الأسواق العالمية وإجراء دراسات استشرافية شاملة حول الأسواق الخارجية؛

- تسهيل دخول المؤسسات الجزائرية للأسواق الأجنبية وذلك عن طريق متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين وتأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الاقتصادية، إضافة الى مساعدتهم على تطوير عمليات الاتصال والإعلام؛

كما تختص الوكالة بامتلاكها لكل البيانات التي تعالج المعلومات الاقتصادية بكل الوسائل، وإنشاء قاعدة بيانات خاصة بالواردات والصادرات وبطاقية وطنية عن المتعاملين الناشطين في التجارة الخارجية للجزائر.

- المنصة الرقمية للمصدرين الجزائريين: تم في يوم الاثنين 11 أكتوبر سنة 2021 بمبادرة من الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية وبمساهمة وزارة التجارة إطلاق منصة رقمية على شبكة الانترنت لتسهيل

عملية الاستفادة من برامج الدولة لترقية الصادرات ولمرافقة المصدر في عملية التصدير. وهي بمثابة معرض افتراضي لعرض السلع والخدمات، ودليل الكتروني للمؤسسات الراغبة في دخول الأسواق العالمية.

(الوهاب، 2022، صفحة 17)

## المطلب 02: واقع الصادرات الصناعية الجزائرية وأساليب تنميتها

سعت الحكومة الجزائرية الى ترقية الصادرات الصناعية للتخلص من أحادية التصدير وهيمنة قطاع المحروقات على الصادرات الجزائرية نظرا لارتباط هذا القطاع بالأسواق الدولية وتقلبات أسعاره، سنقوم بتخصيص هذا الجزء لدراسة الصادرات الوطنية بحيث نقسمه الى عرض هيكل الصادرات الصناعية الوطنية وذلك بعد التطرق الى عرض وتحليل الصادرات الجزائرية بصفة عامة.

### الفرع 01: واقع الصادرات الصناعية

كما سبق واشرنا سنوضح فيما يلي هيكل الصادرات الجزائرية ونبذة عن تطور الصادرات الصناعية كما

يلي:

لمحة عن تطور الصادرات الصناعية: تسعى الجزائر الى تقليص نسبة الاعتماد على الصادرات النفطية نتيجة تقلب الأسواق المتعلقة بالمحروقات وعدم استقرارها، حيث مثلت حقبة ( 1970. 1977 ) أفضل الفترات التي شهدت فيها الصادرات الصناعية انتعاشا ونمو ملحوظا بتحقيقها معدل 7,8% من إجمالي صادرات الجزائر في ذلك الوقت، وبمعدل نمو 1,1% في المتوسط خلال الخطتين ذات الأربع سنوات (1970-1973 و 1974-1977)، في حين مثلت واردات المنتجات الصناعية حوالي 90,2% من إجمالي الواردات والتي كانت موجهة أساسا لتدعيم القطاع الصناعي. ومع الانخفاض المستمر لنسبة مساهمة قطاع المحروقات في الناتج المحلي الإجمالي، حيث انتقل من 46,2% في 1970 الى 23% نهاية سنة 1977، بدأت الصادرات الصناعية في التراجع كذلك كون قطاع المحروقات كان في الواقع هو الممول الرئيسي للقطاعات الأخرى خاصة القطاع الصناعي. وتعتبر الجزائر من الاقتصاديات الربعية التي تعتمد على قطاع المحروقات، لذلك تشكل المحروقات الحصة الأكبر من صادرات الجزائر. وهذا ما هو مجسد فعليا من خلال ما سيتقدم من

إحصائيات. (بوسهوة و ملوح، 2021، صفحة 81)

وفي إطار التخلص من الأحادية النفطية تحاول الحكومة على تنويع الاقتصاد الوطني الصناعي عن طريق تشجيع الاستثمار الأجنبي والمباشر وكذلك إعطاء هذا الموضوع أهمية وألوية من خلال الاستراتيجيات والهياكل التي وضعتها الدولة في صالح المصدرين كما عدلت القوانين الخاصة بالقطاع وإبرام العديد من اتفاقيات الشراكة

مع العديد من الدول. لكن الملاحظ من خلال ما سيتقدم من معطيات هو عدم وجود نتائج مرضية لهذه المحاولات، وهذا ما سنوضحه في الجدول التالي الذي يبين تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2023/2010:

الجدول (04): تطور الصادرات الصناعية خلال الفترة ( 2010 – 2023 ).

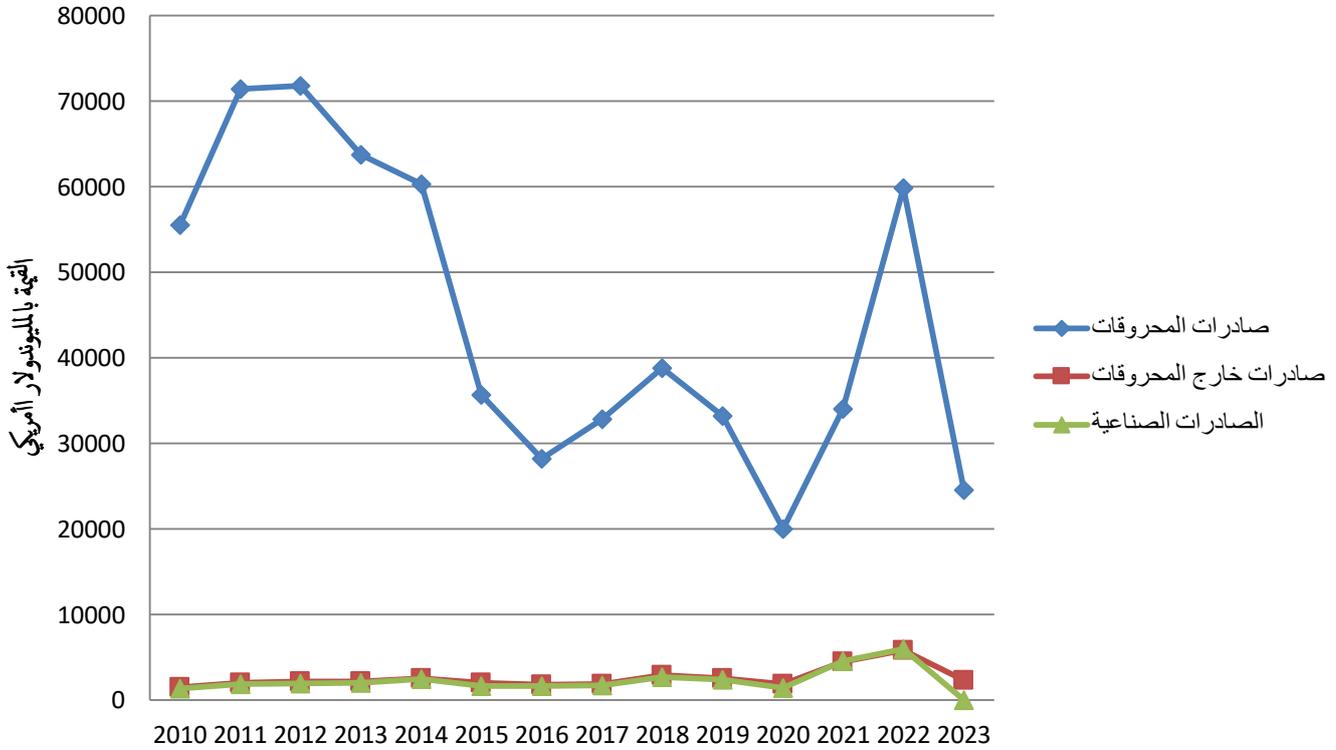
الصادرات الصناعية			صادرات خارج المحروقات		صادرات المحروقات		مجموع الصادرات	السنوات
%	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة		
3	92	1401	3	1526	97	55527	57053	2010
3	90	1866	3	2062	97	71427	73489	2011
3	91	1989	3	2187	97	71794	73981	2012
3	94	2029	3	2165	97	63752	65917	2013
4	95	2455	4	2582	96	60304	62886	2014
5	80	1652	5	2063	95	35724	37787	2015
6	92	1667	6	1805	94	28221	30026	2016
5	92	1752	5	1899	95	32864	34763	2017
7	94	2743	7	2926	93	38871	41797	2018
7	96	2401	7	2580	93	33243	35824	2019
9	97	1472	9	1909	91	20016	21925	2020
12	98	4578	12	4495	88	34058	38553	2021
9	97	5977	9	5815	91	59900	65716	2022
—	—	—	6	2348	60	24553	41268	2023

الوحدة: مليون دولار أمريكي (م د أ).

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مقال بوسهوة، ملوح ص 82 والنشرة الإحصائية الثلاثية الثلاثي

الثالث 2023 بنك الجزائر ص 27.

الشكل رقم (01): تطور الصادرات الصناعية خلال الفترة ( 2010 - 2023 ).



- من خلال الجدول نلاحظ:
  - تذبذب في قيمة إجمالي الصادرات بحيث كانت أعلى قيمة سنة 2012 بنسبة 73981م د أ وأدنى قيمة بنسبة 21925م د أ سنة 2020 وهذا يعود للأزمة الصحية العالمية جائحة كوفيد 19 وما نتج عنها من غلق للدول، كما نلاحظ سيطرة قطاع المحروقات على الصادرات الوطنية والتي تأخذ حصة الأسد حيث تحتل نسبة صادرات المحروقات من 88% إلى 99%، حيث سجلت اعلي نسبة للصادرات النفطية خلال السنوات من 2010 إلى 2013 وهي نفس السنوات التي سجلا اقل نسبة من الصادرات غير النفطية وادني نسبة لها بقيمة 88% سنة 2021، ولا يمكن الحكم على سنة 2023 لان الإحصائية مأخوذة من المرجع للثلاثي الأول، الثاني والثالث لذا لا يمكن التعليق والحكم عليها. أما عن الصادرات غير النفطية فهي تحتل نسبة ضئيلة من الصادرات الوطنية مقارنة بالصادرات النفطية بحيث تسجل تذبذب مستمر وكانت أعلى قيمة لها سنة 2021 بنسبة 12%.
  - لا يمكن إنكار سيطرة قطاع المحروقات على إجمالي الصادرات، لكن هذا لا يعني أبدا بإهمال أو عدم وجود دور للصادرات خارج المحروقات حتى ولو كانت بنسب ضئيلة لا تكاد أن تقارن مع صادرات المحروقات. وكذلك عدم إهمال دور الصادرات الصناعية ضمن الصادرات خارج المحروقات والحاصلة على أكبر نسبة من الصادرات خارج المحروقات، وبالتالي هناك علاقة بين الصادرات الصناعية والصادرات خارج المحروقات وهي محور الدراسة فعليا إذ انه بزيادة الصادرات الصناعية يمكن زيادة الصادرات خارج المحروقات وكذا ملاحظة الفرق بين صادرات المحروقات والصادرات خارج المحروقات في هيكل التصدير. حيث نلاحظ عند مقارنة نسبة الصادرات غير النفطية مع الصادرات الصناعية والتي هي جزء من الصادرات غير النفطية أن صادرات القطاع الصناعي تحتل النسبة الأكبر من الصادرات خارج المحروقات تتراوح بنسب بين 80% إلى 98% وسجلت أعلى نسبها سنوات 2014، 2019، 2020، 2021، 2022 بنسبة 95%، 96%، 97%، 98%، 97% على التوالي مما يدل على نجاح سير عملية تنمية الصادرات الصناعية وهذه السنوات هي نفسها بعد تشجيع الدولة لتنمية الصادرات الصناعية في 2016، أما عن الصادرات خارج المحروقات فهي كما نشاهد سجلت اعلي نسبة عام 2021 بنسبة 12% وتسجل تذبذب مستمر في هيكل الصادرات الوطنية. أن أعلى نسبة للصادرات الصناعية كانت 98% سنة 2021 وهي نفس السنة التي انخفضت فيها الصادرات النفطية وارتفعت فيها نسبة الصادرات النفطية مما يفسر الدور الكبير للصادرات الصناعية في هيكل الصادرات الوطنية.
- من الملاحظ من الجدول هو هيمنة وسيطرة قطاع المحروقات على الصادرات الوطنية.

## الفرع 02: أساليب تنمية الصادرات الصناعية

في هذا الجانب سنخصص جزء لآليات ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية، مختلف إجراءات تفعيل هذه السياسة ومنشات الدعم.

أولاً: أسباب توجه الجزائر لترقية الصادرات الصناعية

إن الانخفاض الهيكلي في نسبة الصادرات إضافة الى تعثر مسار النمو وزيادة حالة الركود وارتفاع الأسعار وتزايد البطالة، كل هذا جعل السلطات تتحرك لإدراج تنمية الصادرات خارج المحروقات هذه الاختلالات كانت الدافع من خلال جملة من العوامل وهي: (د تيغوسي و حاج يوسف، 2017، صفحة 10)

- النزعة الحمائية؛
  - معدل التبادل الذي شهد تدهورا في غير صالح الدول النامية؛
  - تزايد أعباء الدين الخارجي.
- إضافة الى ذلك التبعية المفرطة لقطاع المحروقات، نجاح الفلاحة والصناعة، الوضع العالمي الصحي، ضعف معدل النمو الاقتصادي، والتهديدات الخاصة بخطة الإنعاش الاقتصادي التي وضعت. (عقاب، غرايسة، و عرشي، 2022، الصفحات 18-20)

كما قامت الجزائر بالتوجه نحو سياسة التصدير لعدة أسباب منها: (الجيلالي، 2007، الصفحات 262-263)

1. تسخير الصادرات لتغطية نفقة المؤسسة وليس لجلب فائض القيمة بالعملة الصعبة وذلك يعود الى:

- تغطية احتياجات تمويل استيراد المواد الأولية ونصف المصنعة ل57 مؤسسة بنسبة 4,68%؛
- تغطية تكاليف قطع الغيار والصيانة ل45 مؤسسة بنسبة 1,68%؛
- تغطية أعباء الاستثمار ل41 مؤسسة بنسبة 2,62%؛

2. تسخير الصادرات لسداد الدين الخارجي وذلك بإجبار عدد معتبر من أهم المؤسسات الوطنية على

المشاركة في سداد الدين الخارجي المتعلق بروسيا الفدرالية، وقد ساهمت هذه المؤسسات بسداد قيمة مليار وثلاثمائة دولار في شكل منتجات صناعية.

كل هذه العوامل كانت بمثابة المحرك لتوجه الجزائر نحو ترقية صادراتها الصناعية.

## ثانيا: آليات ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية

لقد عملت الجزائر على تسطير مجموعة من الاستراتيجيات التي يمكن أن تساهم في النهوض بالقطاع

الصناعي، وفي هذا السياق لجأت الجزائر لتبني عدة استراتيجيات وهي:

1- آليات في مجال التجارة الخارجية: ورد في المادة 19 من دستور 1989، و في الجانب التنظيمي ما

يبرز تحرير التجارة الخارجية الجزائرية من خلال : (العابد و معمير، 2022، صفحة 24)

- إنهاء سيطرة الدولة على التجارة الخارجية و الحرية التامة لممارساتها ماعدا الميادين الإستراتيجية ؛
- الحرية التامة لقوانين السوق .

ويعتبر المرسوم التنفيذي 91-37 المؤرخ في 13 فيفري 1991 ، والمتعلق بشروط التدخل في التجارة الخارجية أول نص قانوني وتنظيمي مجسد لحرية التجارة الخارجية ، و قد كرس الأمر 03.04 المؤرخ في 19 جويلية 2003 لتجارة مبدأ حرية التجارة الخارجية.

2- الآليات المالية: إصدار قانون رقم 90.02 المؤرخ في سبتمبر 1990 في مادته 7 التي نصت للمصدر

السماح للتصرف بالجزء أو في كل المبالغ المحصل عليها من عملية تصدير المنتجات خارج المحروقات. تم إنشاء سوق صرف بين البنوك في الجزائر، كان من المهام الأساسية لهذا السوق هو تغطية العمليات الجارية للبنوك و عمليات زبائنهم المتعلقة أساسا بإعادة تمويل وتقديم تسيقات حول الحصيلة المتأنية من الصادرات خارج المحروقات .(بوتاروك، 2023، صفحة 12)

3- الآليات الجبائية: تعتبر الضرائب عنصرا هاما في عملية ترقية الصادرات خارج المحروقات من خلال

إعفاء المؤسسات المصدرة إعفاء كليا أو جزئيا من دفع الضرائب ومن أمثلة هذه الإعفاءات : (العابد و معمير،

2022، صفحة 25)

- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة لجميع عمليات البيع والتصنيع التي تتعلق بالبضائع المصدرة؛
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات لمدة تتراوح ما بين 3-5 سنوات.

4- الآليات الجمركية: تشكل الأنظمة الاقتصادية الجمركية المنصوص عليها في قانون الجمارك والمستفاد

من اتفاقية كيوتو، حيث تسمح هذه الأنظمة من تخزين وتحويل واستخدام ونقل البضائع دون تطبيق أي حق أو رسم دون القيام بإجراءات.

بالإضافة إلى أنها تسمح . مؤقتا . باستيراد مستلزمات الإنتاج التي تدخل في صنع منتجات محلية موجهة

للتصدير، ومن اهم الانظمة نجد: (بوتاروك، 2023، صفحة 13)

- نظام القبول المؤقت: هو النظام الذي يسمح بان يقبل في الإقليم الجمركي البضائع المستوردة المعدة

للتصدير خلال مدة معينة، مع وقف الحقوق والرسوم للتصدير ودون تطبيق المحظورات ذات الطابع

الاقتصادي؛

- إعادة التموين بالإعفاء: يسمح بأن تستورد بالإعفاء من الحقوق والرسوم عند استيراد بضائع متجانسة من حيث نوعيتها وجودتها وخصائصها التقنية؛
  - نظام المستودع الجمركي: هو نظام يتم بموجبه تخزين البضائع في محلات تعيينها الجمارك لمدة معينة مع وقف الحقوق والرسوم الجمركية وتدابير الخطر ذات الطابع الاقتصادي.
- وبالإضافة للآليات التي ذكرت نجد: (بلاوي وفاسمي، 2022، الصفحات 15-16)
- أ. إستراتيجية تحرير التجارة الخارجية: بعد مخلفات أزمة 1986 عملت الحكومة على تحرير هذا القطاع تدريجيا في إطار برنامج التعديل الهيكلي سنة 1989 من خلال إجراء التصحيحات اللازمة على مختلف تشوهات الاقتصاد الجزائري، حيث تمثلت تدابير برنامج الإصلاح الهيكلي في:
- تخفيض عجز الميزانية؛
  - تحسين الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية العامة؛
  - إعادة النظر في سياسة الدعم؛
  - التحرير التدريجي للتجارة الخارجية؛
- ب. إستراتيجية سعر الصرف وتخفيض العملة: اعتمدت السلطات النقدية هذه السياسة للتخلص من العجز الذي صاحب الحساب الجاري الخارجي للجزائر عن طريق تعديل سعر الصرف والعملة الوطنية بما يناسب والإنتاج الوطني؛
- ت. إستراتيجية الإصلاح النقدي والضريبة الجمركية: قامت الجزائر بالإصلاح النقدي عن طريق تسهيل عملية مراقبة الصرف مع وضع تدابير مشجعة في تحصيل إيرادات التصدير وذلك بإصدار بنك الجزائر مجموعة من الإجراءات المتعلقة بمراقبة الصرف وأشكال التحصيل. أما الإصلاح الضريبي فتميز بالثقل والتعقيد في فترة احتكار الدولة للتجارة الخارجية حيث كان من الصعب التحكم فيه وتسييره، خاصة بعد تعدد الضرائب والرسوم بمعدلات مختلفة؛
- ث. إستراتيجية الاندماج في الاقتصاد العالمي: لقد سطرت الدولة سلسلة استراتيجيات لإرساء سياسات عمومية عملها ترقية الصادرات، لكن نتيجة عدم مرونة الجهاز الإنتاجي الصناعي لم تتمكن من الوصول للهدف المنشود، لذلك كان لابد على الجزائر أن تفكر في إستراتيجية.
- ومن بين الاستراتيجيات التي عملت الجزائر على العمل بها أيضا لترقية صادراتها نجد: (دكمه، سعدون، و تومي،

- سياسة الإحلال محل الواردات: أو كما اشرنا إليها سابقا سياسة التوجه نحو الداخل أي الاعتماد على الذات؛

- إستراتيجية تشجيع الصادرات والتوجه نحو الخارج: تتخذ هذه السياسة إجراءات لتشجيع الصادرات وليس تنظيمها فقط هما منح الإعانات على تصدير السلع، وإتباع طريقة الإغراق في الأسواق الخارجية؛

- إستراتيجية التسويق الدولي: إن الاهتمام بالمنتج من الناحية التسويقية يمكن أن يكون مدخلا مهما في تنمية الصادرات في الدول النامية، خاصة في كثير من المنتجات التي تمتلك فيها مزايا تنافسية لإنتاجها وتحتاج جهود تسويقية لتقديمها في أحسن الظروف للمستهلك الأجنبي.

إذن الجزائر عملت بجد للنهوض بقطاع الصادرات الصناعية في ظل إيجاد وبناء إستراتيجية للتنمية. فيما يلي توضيح لإستراتيجية الجزائر الجديدة في ترقية الصادرات الصناعية غير النفطية.

● إستراتيجية الدولة لترقية الصادرات الصناعية في الجزائر الجديدة نحو سياسة تجارية لصالح الصادرات:

(ليلي، 2023، الصفحات 572-577)

تواجه الجزائر العديد من الأزمات في كل مرة تريد النهوض في مجال التنمية الاقتصادية والتي تعتبر بمثابة تحدي وعائق لها في نفس الوقت من بين هذه الأزمات أزمة 1986 والأزمة العالمية لجائحة كورونا، لكن الحراك الشعبي الذي بدء من فيفري 2019 كان بمثابة منعرج لظهور لجزائر جديدة، أي انه لا يمكن الإنكار أن الحكومة الحالية بدأت العمل في ظروف غير لائقة لتجسيد برامج رئيس الجمهورية، والعمل على مساندة هذه الأزمات لتنفيذ أعمالها.

جاء في مقدمة مخطط الحكومة " ... يأتي إعداد مخطط الحكومة هذا في ظرف استثنائي مرتبط بجائحة كوفيد 19، الذي يزيد من الغموض حول إمكانية العودة إلى الوضع الطبيعي، سواء على المستوى الوطني أو الدولي، لاسيما فيما يخص حركة الأشخاص والسلع والتجارة الدولية والسير العادي للأسواق...". وأضاف مخطط الحكومة في مقدمته أيضا: "...وتحسبا لتدارك الهشاشة الهيكلية لنموذجنا الاقتصادي الناتجة عن تبعية شديدة لقطاع المحروقات، ستعمل الحكومة على تغيير هذا النموذج قصد تنويع الاقتصاد، لا سيما الصادرات خارج المحروقات، مما سيمكن الجزائر من انتهاج سبيل تنمية اقتصادية قوية وشاملة وتضامنية."

تدرك الحكومة من خلال مقدمتها لمخطط الإستراتيجية عملها أنها أمام تحدى كبير ورهان ينبغي أن تكسبه بإتباع إستراتيجية مدروسة جيدا، فهي أمام تحديات مواجهة وتسير الأزمة الصحية ورهان الإصلاحات التي يجب أن تتوافق والمتطلبات الاقتصادية والاجتماعية، وفي إطار إستراتيجيتها في مجال ترقية الصادرات خارج

قطاع المحروقات فهي تحرص على تنويع وتشجيع الصادرات الصناعية من خلال سياسة تجارية لصالح الصادرات الصناعية: حيث تركز ترقية الإنتاج الوطني على مطلب ملح وحيوي يتمثل في استعادة توازن الميزان التجاري، على أسس مستدامة، من خلال تقليص الصادرات غير المنتجة وترقية الصادرات خارج المحروقات، وفي هذا المجال، فإن الآليات التي تشجع على مقاومة الاقتصاد الوطني للصدمات الخارجية في صميم العمل الحكومية. تعمل الحكومة على تجسيد فكرة السياسة التجارية لصالح الصادرات الصناعية من خلال العمل على:

\* **تثمين الإنتاج الوطني وترشيد الواردات:** عملت الحكومة في هذا الوضع على وضع ترتيبات قانونية تلزم كل المتعاملين الاقتصاديين باللجوء إلى السلع والخدمات المنتجة محليا في إطار طلبياتهم. كما ترمي هذه السياسة إلى إحلال إنتاج وطني متنوع حمل الواردات وترقية التصدير واستئصال ظاهرة الفواتير عند الاستيراد وأخيرا ضمان توازن الميزان التجاري، ولا سيما من خلال :

- وضع وتحسين استعمال الخرائط الوطنية الرقمية (خارطة الإنتاج الوطني للسلع والخدمات والخارطة للمستوردين)؛
- العمل بمساعدة كل القطاعات المعنية؛
- تشجيع الاستثمار في مجال إنتاج المواد الأولية لتقليل فاتورة استيرادها،
- \* **تعزيز قدرات التصدير:** وذلك من خلال:
  - وضع استراتيجية وطنية للصادرات؛
  - انجاز مناطق حرة على مستوى الولايات الحدودية الجنوبية؛
  - استحداث أراضي لوجستية موجهة للتصدير؛ إنشاء مراكز إقليمية كبرى للمعارض من اجل تنظيم مختلف التظاهرات والمعارض التجارية الجهوية، وبالتالي ترقية الإنتاج المحلي؛
- \* **ترقية الصادرات وتسهيل فعل التصدير:** وذلك من خلال مرافقة المصدرين على النحو التالي:
  - تسريع معالجة ملفات تعويض جزء من تكاليف النقل من خلال صندوق خاص بترقية الصادرات؛
  - إصلاح نظام تعويض تكاليف النقل عن طريق الصندوق الخاص بترقية الصادرات؛
  - ضبط شروط مشاركة المتعاملين الاقتصاديين في التظاهرات الاقتصادية بالخارج؛
  - مرافقة المؤسسات ضمن مسار التصدير على منتجاتها؛
  - تطوير تصدير الخدمات، لاسيما في قطاع الرقمنة والهندسة؛

\* تحيين وتطوير الاتفاقيات التجارية الخاصة بالتبادل الحر شرعت الحكومة، منذ سنة 2020، في تقييم معمق لاتفاقيات التبادل الحر القائمة، وبهذا الشأن، سيتم القيام بما يأتي:

- تقييم الاتفاقيات المتعددة الأطراف والاتفاقيات الثنائية؛
- تقييم مسار انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة؛
- دراسة ملف مفاوضات انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، ومتابعة الملف المتعلق بقواعد المنشأ في إطار مناطق التبادل الحر بهدف تحديد دقيق لشروط منح الامتيازات التعريفية المتعلقة بكل اتفاقية؛
- الاستعداد للانضمام الفعلي لمنطقة التبادل الحر القارية الإفريقية بهدف الاستفادة من الامتيازات الممنوحة؛

- تحديد مقاييس إبرام اتفاقيات جديدة ترمي إلى تسهيل دخول السلع الجزائرية إلى الأسواق الأجنبية؛

\* **تطهير المجال التجاري:** تلتزم الحكومة في هذا الإطار، بوضع الأدوات والآليات الضرورية لضمان تنظيم أحسن وتأطير التجارة الخارجية، وفي ذات السياق اعتمدت الحكومة التدابير ذات الأولوية الآتية:

- تكثيف الحملة الوطنية لمكافحة التبذير؛
- امتصاص التجارة غير الرسمية ودمج المتدخلين في النسيج التجاري القانوني؛
- توسيع قائمة رموز أنشطة التجارة المتنقلة؛
- وضع برنامج استعجالي خاص باستغلال 656 سوق مغطاة وجوارية غير مستغلة وكذا وضع 51972 محلا تم انجازها في إطار برنامج 100 محل لكل بلدية، حيز الاستغلال؛
- رقمنة عمليات الربط بين القطاعات المعنية بالفعل التجاري؛
- تعميم الدفع الالكتروني؛

\* **عصرنة وتعزيز أداة الرقابة:** تتمثل الأعمال المقرر اعتمادها في:

- مراجعة الاستراتيجية الوطنية للرقابة الاقتصادية وقمع الغش بكل أشكاله؛
- تعزيز احترام المعايير والمواصفات القانونية والتنظيمية التي تؤطر على السلع والخدمات؛
- رقمنة إجراءات رقابة السوق الداخلية وعلى مستوى الحدود؛
- استكمال العملية المتعلقة بالسجل التجاري الالكتروني؛
- استكمال بنك البيانات للإنتاج الوطني؛
- تعزيز دور المخبر الوطني للتجارب؛

- شراء 08 مخابر متنقلة لتعزيز رقابة نوعية المواد الغذائية.

تميزت سياسة الجزائر في ترقية الصادرات في ظل ما حدث من أزمات عالمية مالية وصحية بإدخال الرقمنة على جميع المجالات خاصة تلك المرتبطة جدا بالاقتصاد.

بحيث إن إتباع الجزائر لأي سياسة لترقية صادرات الدولة يلزمها على إتباع إجراءات معينة لتطبيق هذه السياسة وكذلك هياكل لدعم هذه السياسة، فيما يلي سنتعرض لهذه الإجراءات والهياكل.

### ثالثا: إجراءات تفعيل سياسة ترقية الصادرات الصناعية

من بين الإجراءات التي قامت بها الدولة للمساهمة في تحفيز الصادرات قامت بمجموعة من التدابير

والمتمثلة في: (بوعزيلة و زراري، 2021، الصفحات 54-58)

- الإجراءات الجبائية والتنظيمية: نتيجة تغير قوانين المالية وقوانين المالية التكميلية عرف النظام الجبائي

الجزائري عدة تحولات لاحترام التوازن الجبائي، حيث عملت الجزائر على اتخاذ جملة من التدابير الجبائية المحفزة لتشجيع الصادرات من خلال:

\* إعفاءات ضريبية: قامت الدولة بتخفيض الضرائب وفي الغالب الإعفاء منها لتشجيع الإنتاج والمنافسة للمنتوج المحلي لنظيره الأجنبي، و من ابرز هذه الإعفاءات:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح شركات: حيث تم إلغاء شرط إعادة استثمار الأرباح والعائدات بالنسبة لعمليات البيع والخدمات الموجهة للتصدير؛

- الإعفاء من الدفع الجزافي للشركات القائمة بعمليات بيع السلع والخدمات للتصدير مؤقتا ولمدة 5 سنوات؛

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة من خلال تخفيف الرسوم المنظمة للعناصر المساهمة في إنتاج السلع والخدمات؛

- منح تخفيضات ضريبية على دخول السلع التصديرية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

\* تسهيلات جمركية: سعت الدولة لإجراء عدة تسهيلات للمصدرين بغية تحقيق مراقبة فعالة ومستمرة وذلك حسب مقتضيات قواعد المنظمة العالمية للجمارك والمتمثلة في:

- الإعفاء من دفع الحقوق الجمركية؛

- تسهيلات في المراقبة الجمركية؛

- الاستفادة من الأنظمة الجمركية الاقتصادية؛

- إجراءات تنظيمية: وهي مكملة للإجراءات الضريبية والجمركية، وضعت خصيصا لأجل ضمان نجاح سياسة التصدير ونجد فيها مظهرين أساسيين:
- 1- تجميع المصالح المشتركة: وهي اتحاد مؤسستين أو أكثر في مجال التصدير، مع بقاء احتفاظ كل مؤسسة باستقلاليتها الشخصية والمعنوية؛
- 2- الشركات المختلطة: تأسس هذه الشركات بهدف مستوى الاقتصاد الوطني من خلال إدخال المنتج الوطني إلى السوق الخارجية، تخضع هذه الشركات للقانون التجاري الجزائري وتحوز نسبة 51 % من المساهمة مقابل 49% للطرف الأجنبي وبمجرد تحقق تقديم المساهمات المالية بالعملة الصعبة من الطرف الأجنبي وتسييره للعمل يتم مباشرة التخلي عن الطرف الأجنبي واستبداله بطرف وطني. وعليه تعددت إستراتيجية الجزائر في ترقية صادراتها.

#### رابعا: هيئات الدعم والهياكل المكلفة بترقية الصادرات في الجزائر

استحدثت الجزائر عدد من الهيئات والمؤسسات في سبيل تحسين وضعية التجارة والمتمثلة في:

- 1- وزارة التجارة: في سبيل ترقية الصادرات تم تكليف الوزارة بالمهام التالية: (خلع، 2017، صفحة 148)
- ترقية التبادل التجاري مع الخارج من خلال وضع التصورات الجديدة للأدوات التنظيمية والهيكلية المتعلقة بالتجارة الخارجية؛
- المساهمة في إعداد الاتفاقيات التجارية والتفاوض حولها مع الشركاء الأجانب ومتابعتها؛
- تشجيع الصادرات وتوظيف الإنتاج المحلي من السلع والخدمات في الأسواق الخارجية.
- 2- الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI): أنشئت حسب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 الصادر بتاريخ 1996/03/03 وهي تعمل على ترقية مختلف القطاعات الاقتصادية وتوسعها نحو الأسواق الدولية، تقديم الاقتراحات بتسهيل عمليات التصدير، وكذا إبرام اتفاقيات ثنائية مع الفرق التجارية الأجنبية. (د. طبايبي و ا. سعدي، ب. ت، صفحة 5)
- 3- الشركة الجزائرية للمعارض (SAFEX): يرجع إنشائها إلى 1989/11/06 ومن جملة المهام الموكلة إليها نذكر: تطوير وتقويم المبادلات الخارجية عن طريق ترقية الصادرات غير النفطية وعقلنة الواردات، تنظيم التظاهرات. (د. طبايبي و ا. سعدي، ب. ت، صفحة 5)
- 4- الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE): أنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 92/205 المؤرخ في 1996/07/05 حيث يقدم هذا الصندوق الدعم المالي للمصدرين في نشاطهم لترقية

وتسويق منتجاتهم بالخارج، وهذا عن طريق التكفل بجزء من المصاريف شاء المتعلقة ب: (عقاب،

غرايسة، و عرشي، 2022، الصفحات 44-45)

- المشاركة في المعارض والتظاهرات والصالونات المتخصصة في الخارج بالنسبة للمصدرين؛
- مصاريف النقل للتصدير بالنسبة للمواد سريعة التلف او ذات الوجهات البعيدة في النقل؛
- دراسة الأسواق الخارجية لإعلام المصدر. ودراسة تطوير نوعية المواد والمنتجات الموجهة للتصدير.

5- إنشاء الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية: أو الديوان الجزائري لترقية الصادرات أنشا بموجب

المرسوم التنفيذي رقم 327 /96 المؤرخ في 1996/10/01، واعتبره المشرع الجزائري هيئة ذات

طابع إداري، يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، حيث يتكفل بتثمين الصادرات ومعاينة

وتحليل الوضعيات الهيكلية، والظرفية بغرض مضاعفة تواجد المنتج الوطني في هذه الأسواق، كما

يعتبر بنك معلومات يزود المؤسسات المحلية بالمعطيات الكافية حول سير وفرص الأسواق الدولية.

وقد حل في هذا الشأن محل المركز الوطني للمعلومات والتوثيق الاقتصادي المنشأ بموجب المرسوم

التنفيذي رقم 389 /81 المؤرخ في 1981/12/26، كما استحوذ على صلاحيات المركز الوطني

لرصد الأسواق الخارجية، والمبادلات التجارية المنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 135/90

المؤرخة 1990/05/15. (الجيلالي، 2007، الصفحات 251-252)

يتألف الديوان من اثنتا عشر عضوا يمثلون وزارات المالية، الصناعية، الخارجية، الطاقة، الصناعات الصغيرة

والمتوسطة، الفلاحة والنقل، السياحة والتخطيط، وممثل عن بنك الجزائر، وآخر عن شركة سونا طراك. وتتميز

تركيبة المجلس ب:

- الهيمنة المطلقة لأجهزة الدولة على تشكيلة المجلس؛

- الاشتراك غير المبرر لممثل سونا طراك داخل مجلس التوجيه.

6- الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (XCAGE): أنشأت حسب المرسوم التنفيذي رقم

235/96 الصادر في: 1996/7/2 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير وتهدف إلى: ترقية وتشجيع

الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، تغطية المخاطر المتعلقة بعمليات التصدير وتأسيس بنك

للمعلومات في مجال الإعلام الاقتصادي، تعويض وتغطية الديون. (د. طبايبة و ا. سعدي، ب. ت، صفحة 5)

7- المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات: شكل بموجب المرسوم التنفيذي رقم 173-04

المؤرخ في 12 جوان 2004، مهمته صياغة كافتراح أو تدير كفيل بدخول المنتجات الجزائرية

للأسواق الخارجية؛ وكذا دراسة وتقديم الاقتراحات التي من شأنها أن تدعم وتضمن منافسة المنتج الوطني بالخارج. لكن هذا المجلس لليوم مجرد حبر على ورق فقط ولم يتم تنصيب أعضاء له. (عجال،

2017، الصفحات 130-131)

8- المركز الوطني لمراقبة النوعية والرزم (CACQE): انشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 89\_147 المؤرخ في 8 أوت 1989 المعدل و المتمم للمرسوم التنفيذي رقم 03 - 318 المؤرخ 30 سبتمبر 2003، ومن مهامه: إبرام العقود و الاتفاقيات فيما يتعلق بتحقيق هدف المركز مع الهيئات الأجنبية و الوطنية، حماية صحة المستهلك و تشجيع استعمال المواد الأولية المحلية في إنتاج الرزم و مواد التعبئة و التغليف . (مشري و كرايمية، 2022، صفحة 50)

9- الجمعية الوطنية لترقية الصادرات (APEX): أنشئت خلال شهر سبتمبر 1999 بالعاصمة من طرف صناعيين و مسيرين متعاملين اقتصاديا و خبراء متدخلين في المؤسسات الجزائرية لترقية الصادرات ، حيث تحاول الجمعية القيام بانتقال يتعلق بتنظيم المعلومات و التوثيق في مجال التنظيم من اجل الدخول الى بعض الأسواق فهي تسعى أن تكون أداة دفع لكل مبادرة للتصدير . (مشري و كرايمية، 2022، صفحة 52)

10. الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين (ANEXAL): أنشئت في 10 جوان 2001 بمقتضى الأمر 90.31 المؤرخ في 24 ديسمبر 1990 أصبحت تضم اليوم حوالي 110 مصدر بالأصل 600 مؤسسة مصدرة ، تعمل هذه الجمعية على : جمع المصدرين الجزائريين تحت راية واحدة ، وحماية المصالح المادية و المعنوية المصدرين إليها. (مشري و كرايمية، 2022، الصفحات 52-53)

11. نادي المصدرين الجزائريين (CEA) : أنشئت في 30 ديسمبر 1989 وهي عبارة عن جمعية وطنية ذات طابع غير مالي ، من أهدافها : التعاون المشترك بين المنظمين إلى النادي، الدفاع عن المصدرين و مصالحهم، تبادل المعلومات العلمية و التقنية والعملية بالإضافة إلى وضع القوانين و التعليمات بالتجارة الخارجية تحت تصرف المصدرين . (مشري و كرايمية، 2022، صفحة 53)

نلاحظ انه في إطار ترقية الصادرات غير النفطية عملت الدولة على وضع عدة مؤسسات تحت يد المصدرين لدفع عجلة التنمية بالتصدير، حيث يمكن تقسيم هذه المؤسسات بالربط بين آليات ترقية المؤسسات الصناعية واليات ترقية صادرات المؤسسات الصناعية الى هياكل تنظيمية موضوعة لترقية الصادرات الصناعية،

هياكل مستحدثة منشأة، وهياكل أخرى مساعدة ومدعمة للعملية لكن كلها تصبو في هدف واحد ألا وهو ترقية الصادرات الصناعية. والشكل الموالي يوضح تقسيمات هاته الهياكل:

الشكل (02): الهياكل المكلفة بترقية الصادرات الصناعية.



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مذكرة مشري وكرايمية ص 48 ص 53.

المطلب الثالث: التركيب السلعي والتوزيع الجغرافي للصادرات الصناعية الجزائرية

في ظل سياسة ترقية الصادرات الصناعية ونظرا للدور الكبير لها من إجمالي الصادرات غير النفطية، فكان لا البد من إبراز هيكل الصادرات الصناعية الجزائرية غير النفطية وكذا الدول التي تتعامل معها الجزائر، وفيما يلي توضيح لما سبق.

الفرع 01: التركيب السلعي للصادرات الصناعية الجزائرية

بغرض توضيح أهم الصادرات الصناعية الجزائرية يبرز الجدول التالي تركيبة الصادرات الصناعية الجزائرية

خلال الفترة 2010 - 2023:

الجدول (05): الهيكل السلعي للصادرات الصناعية الجزائرية للفترة (2010 - 2023).

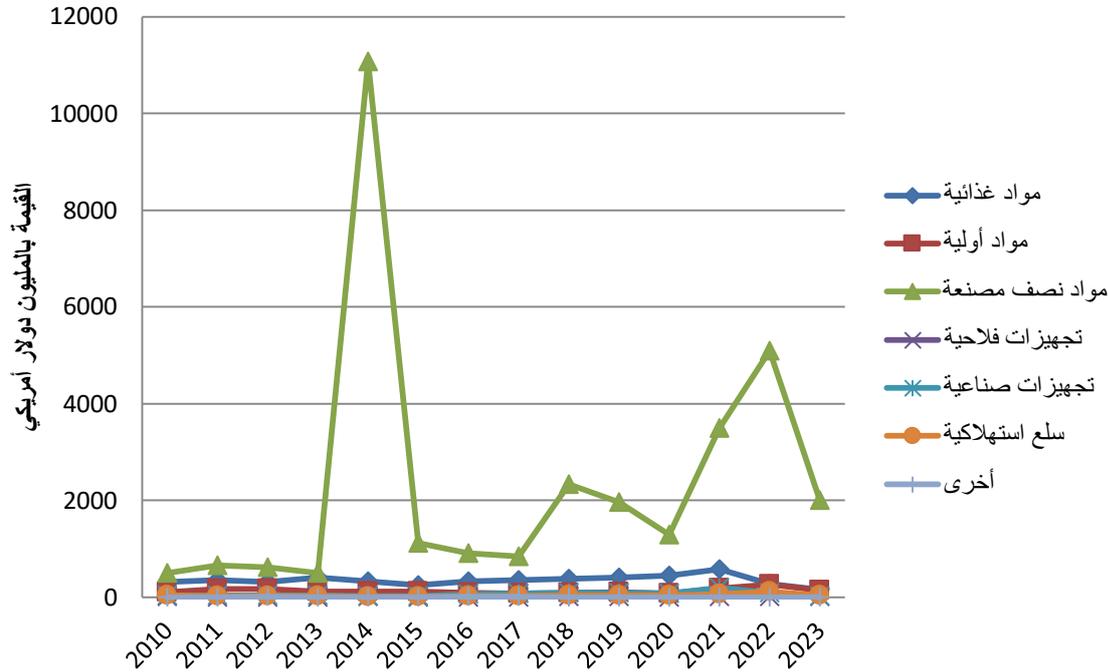
الوحدة: مليون دولار (م د).

مجموعات السنوات	مواد غذائية	مواد أولية	مواد نصف مصنعة	تجهيزات فلاحية	تجهيزات صناعية	سلع استهلاكية	أخرى
2010	315	94	498	1	30	30	0
2011	355	161	660	0	35	16	0
2012	315	168	618	0	32	19	1
2013	404	109	492	0	29	16	0
2014	323	110	11073	1	16	11	0
2015	238	107	1111	0	18	11	0
2016	326	84	909	0	53	18	1
2017	350	73	845	0	78	20	1
2018	373	92	2335	0,31	90	33	0
2019	407	96	1957	0,25	83	36	0
2020	437	71	1287	0	77	37	0
2021	576	182	3486	1	188	63	0
2022	269	263	5086	2	84	111	0
2023	154	137	2001	1	24	33	0

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على النشرة الإحصائية الثلاثية الثلاثي الثالث 2023 رقم 64

ص 27 وعقومة، جنيدي ص 534.

الشكل 03 : هيكل السلعي للصادرات الصناعية الجزائرية للفترة (2010- 2023).



من خلال الجدول أعلاه نلاحظ بأن صادرات المواد نصف المصنعة تحتل النسبة الأكبر من الصادرات الصناعية حيث بلغت أعلى قيمة لها 11073 م د سنة 2014 وادنى مستوياتها سنة 2013 بقيمة 492 م د، والسبب في ذلك يعود الى أن أصل هذه التركيبة هو مشتقات البترول الناتجة عن عملية التقطير والمتمثلة في الزيوت ومشتقاتها، الهليوم والامونياك. حيث تأتي المواد الغذائية في المرتبة الثانية من هيكل الصادرات الصناعية والتي عرفت ارتفاعا سنة 2021 بقيمة 576 م د وانخفاضا سنة 2015 تليها سنة 2023 بقيمة 238 م د و 154 م د على التوالي. أما بالنسبة للمواد الأولية والتي تشمل الزنك، النحاس، الحديد والصلب، الكالسيوم والفوسفات فقد سجلت ارتفاعا ملحوظا سنة 2022 بقيمة 263 م د كما سجلت انخفاضا متتاليا خلال 2016 الى 2020 لترتفع سنة 2021 بقيمة 182 م د وتحقيق أعلى نسبة سنة 2022. وبالنسبة لكل من التجهيزات الصناعية والسلع الاستهلاكية لم ترتقي للمستوى المطلوب من إجمالي الصادرات الصناعية حيث كانت أعلى قيمة للسلع الاستهلاكية سنة 2022 بقيمة 111 م د محققة انخفاضا في باقي سنوات فترة الدراسة، أما عن التجهيزات الصناعية سجلت أعلى مستوياتها 188 م د سنة 2022. وبالتعليق عن نسبة التجهيزات الفلاحية والسلع الأخرى كانت في تدهور تام حيث لم تتخطى أي منهما عتبة 1 م د بخلاف التجهيزات الفلاحية التي سجلت 2 م د سنة 2022.

و الملاحظ من الجدول أن فترة 2020 الى 2023 شهدت تطورا ملحوظا في هيكل الصادرات الصناعية الجزائرية، كما انه للمواد نصف المصنعة والمواد الأولية دور بارز في هيكل الصادرات الصناعية الوطنية.

وعليه تتمثل أهم الصادرات الصناعية الجزائرية في: (الخبر، 2023)

- مشتقات، مواد نصف مصنعة وأسمدة، مواد زراعية غذائية، مواد التجهيز الصناعي والزراعي، المواد الخام والمواد الاستهلاكية غير الغذائية؛
- تصدر الأسمدة المعدنية أو الكيميائية الأزوتية قائمة المواد والمنتجات المصدرة صناعيا، هذه المشتقات من فئة المواد الكيميائية وشبه الكيميائية ومشتقات المحروقات أيضا حيث قدرت صادراتها بنحو 1,8 مليار دولار سنة 2022 مسجلة نموا بنسبة 30,59% مقارنة بسنة 2021 والتي شهدت صادراتها قيمة 1,4 مليار دولار، و 807,61 مليون دولار و حوالي 801,26 مليار دولار لسنتي 2019 2020 على التوالي؛
- صادرات مذيبيات النفط والهيوليوم والبنزين بلغت حوالي 773,8 مليون دولار، 78 مليون دولار و 51,78 مليون دولار على التوالي؛
- مواد البناء والحديد منها صادرات حديد الخرسانة أو حديد البناء، حيث بلغت صادراته 577,45 مليون دولار سنة 2022 مقابل 352 مليون دولار و 31,8 مليون دولار لسنتي 2021 و 2020 على الترتيب؛
- الاسمنت حيث بلغت صادراته 424 مليون دولار لسنة 2022 مقارنة ب 215 مليون دولار و 83,51 مليون دولار لسنتي 2021، 2020 على التوالي؛
- صادرات الخبز والتي بلغت 15,91 مليون دولار سنة 2022 مقارنة ب 1,65 مليون دولار لسنة 2021؛
- صادرات الحديد والصلب والتي تجاوزت 420 مليون دولار عام 2022، منها صادرات الأنابيب وأشكال وأجزاء من الحديد أو الصلب والتي فاقت 14 مليون دولار سنة 2022، وصادرات القضبان والأعمدة النحاسية التي بلغت 5,7 مليون دولار في 2022؛
- المواد الصناعية والشاملة للورق، المنتجات النسيجية، الأجهزة الكهربائية، الخشب والفلين، الى جانب التجهيزات والعتاد والآلات الميكانيكية، والتي قدرت ب 102,46 مليون دولار سنة 2022 مقارنة ب 53,81 مليون دولار سنة 2021؛

- صادرات المواد الغذائية والزراعية والتي فاقت عتبة 150 مليون دولار سنة 2022.
- وفي الختام قد بلغت نسبة المواد الصناعية المصدرة 6,2 مليار دولار مسجلة نموا بنحو 41% مقابل 4,4 مليون دولار سنة 2021 و1,8 مليون دولار سنة 2020.
- الفرع 02: التوزيع الجغرافي للصادرات الصناعية الجزائرية
- تتوزع صادرات الجزائر عبر مختلف دول وقارات العالم وذلك حسب العلاقة وتعاملات الدولة مع الجزائر.
- من أهم زبائن الجزائر في مجال الصادرات الصناعية نجد: (الخبر، 2023)
- تصدرت فرنسا القائمة لسنة 2022 بأكثر من 700 مليون دولار؛
- إيطاليا بنحو 417 مليون دولار؛
- ألمانيا بحوالي 264 مليون دولار؛
- استقبلت الولايات المتحدة الأمريكية سلعا و بضائع بقيمة 415 مليون دولار؛
- ومن بين الدول الإفريقية التي دخلت حيز زبائن الجزائر:
- كوت ديفوار حوالي 70 مليون دولار؛
- النيجر 63 مليون دولار؛
- غانا، موريتانيا، والسنغال استوردت قيمة 30 مليون دولار؛
- وبالنسبة للدول العربية نجد:
- أهم زبون عربي للجزائر تونس بأكثر من 124 مليون دولار؛
- الأردن ب 55 مليون دولار؛
- العراق وسوريا حوالي 20 مليون دولار.
- وعليه تنوعت قائمة زبائن الجزائر وتوزعت على مختلف القارات. والجدول الموالي يلخص هذه الإحصائيات:

الجدول (06): أهم المتعاملين ( المستوردين ) من الجزائر لسنة 2022.

الوحدة: مليون دولار.

القيمة	البلد
700	فرنسا
417	إيطاليا

264	ألمانيا
415	الولايات المتحدة الأمريكية
70	كوت ديفوار
63	النيجر
30	غانا
30	موريتانيا
30	السنغال
124	تونس
55	الأردن
20	العراق
20	سوريا

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الخبر 2023.

#### المطلب الرابع: مشاكل وحلول ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية

في ظل تطوير الدولة للصادرات الصناعية يتخللها صعوبات وعوائق تحول بينها وبين هذا التطوير، وهذا ما سنتناوله فيما يأتي مع إظهار بعض الحلول لهذه العراقيل.

#### الفرع 01: مشاكل ترقية الصادرات الصناعية

من بين المشاكل التي تواجه المؤسسات العربية المصدرة في مختلف الأسواق نجد: (د. سدي، د. بوطورة، و

هواري، 2018، الصفحات 3-4)

- بالسوق الأمريكية: تواجه عقبة الدعاية، المنافسة، وطول المسافة؛
- بالسوق الأوروبية: توجد عقبة المنافسة، وارتفاع الأسعار مقارنة بالدول الأخرى؛
- بالسوق الآسيوية: مواجهة مشكل المنافسة السعرية، وصعوبة الخطوط الملاحية، إضافة الى عدم توافر دراسات عن بعض الأسواق؛
- بالسوق الإفريقية: مشكلة عدم توافر خطوط ملاحية منتظمة، وتأثير القرارات السياسية؛

- بالسوق العربية نجد: ارتفاع الأسعار، المنافسة الشديدة، عدم الثقة في المنتج الوطني وعدم المرونة في التعامل.
- ومن بين الاختلالات التنظيمية والهيكلية التي تحول دون وصول المنتج الجزائري للأسواق الدولية نجد :  
(هوازي، د. يوسف، و د. سدي، 2019، الصفحات 32-33)
- منح البنوك للقروض والتسهيلات عوضا عن تشجيع الاقتصاد الوطني، أدى لاستنزاف المدخرات الوطنية نحو تمويل قطاع الاستيراد؛
- غياب إستراتيجية واضحة لتسيير الاقتصاد الوطني وترقية الصادرات خارج المحروقات؛
- ضعف القاعدة الصناعية في تسيير المؤسسات سواء الكبيرة أو الصغيرة أو المتوسطة؛
- عدم تطابق السلع الجزائرية مع المعايير الدولية خاصة في مجال الجودة والتنوعية وقيود البيئة؛
- ارتفاع أسعار السلع الجزائرية بسبب عدم الاستفادة من اقتصاديات الحجم؛
- استفحال ظاهرة الفساد الإداري والتي تطورت بمرور الزمن؛
- نقص الدعم اللوجستي للمصدرين الجزائريين من حيث التخزين والنقل والمناولة؛
- التباطؤ في إدراج نصوص تشريعية وتنظيمية جديدة تحكم آليات التصدير، والمنافسة، والمعاملات التجارية وشروط ممارسة النشاط التجاري؛
- غياب التطبيق الفعلي للمقارنة التسويقية بروافدها الحيوية لدى المؤسسة الاقتصادية الجزائرية.
- ومن بين عقبات ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية لدينا: (العوادي ح، 2015، الصفحات 513-516)
- ضعف القاعدة الصناعية حيث تواجه المؤسسات الصناعية الجزائرية ضعف في الإنتاج الصناعي، وارتفاع تكلفة الإنتاج مع عدم الاهتمام بالتنوعية؛
- الاعتماد على التكنولوجيا المستوردة كون تقدم الصناعة مرتبط بتقدم التكنولوجيا؛
- قيود بيئة الاستثمار؛
- القيود الثقافية والمتمثلة في اختلاف الأديان والثقافات.
- غياب نسيج صناعي قوي نتيجة ضعف الأداء وعدم القدرة على المنافسة بالأسواق الدولية؛
- تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قطاعي الخدمات والأشغال العمومية؛
- معوقات بيئة الأعمال بالرغم من وضع التدابير وتضافر جهود الدعم الحكومي الى أنه فشلت الصادرات الصناعية في الوصول للأسواق الدولية. (العوادي ح، 2018، الصفحات 121-126)

- نقص الكفاءات البشرية المسؤولة على التخطيط للنشاطات الاقتصادية؛
- قلة الكفاءة العاملة؛
- وتسامح العديد من الأسواق الناشئة مع الرشوة وغيرها من أشكال الفساد؛
- ضعف القدرات التنافسية للمؤسسات الجزائرية؛
- عدم قدرة المؤسسات المصدرة على التعرف على المعايير الدولية للمنتجات؛
- القيام بعرض سلع لا تتوافق مع معايير الدول الأخرى؛
- صعوبة التزامن والتعامل مع التكنولوجيات المتطورة الحديثة؛
- عدم الاستقرار السياسي لبعض الدول المستوردة، ومشاكل الاستثمار الجزائري؛
- ارتفاع أسعار الشحن؛
- غياب التنسيق بين البنوك والمصدرين. (بوتاروك، 2023، الصفحات 46-48)

ويمكن تصنيف التحديات والمشاكل التي تواجه ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية الى: (د تيجري و حاج

يوسف، 2017، صفحة 16)

- 1- مشاكل على المستوى الجزئي: تتمثل في غياب سياسة محددة الأهداف وغير واضحة لمستخدميها، والتطبيق العشوائي وغير المنتظم لإجراءات العمل المنصوص عليها؛
- 2- مشاكل مرتبطة بالمحيط الاقتصادي: وتضم غياب سياسة واضحة للتصدير، وغياب ثقافة التصدير لدى المتعامل الاقتصادي الجزائري وانعدام الخبرة لديهم؛
- 3- مشاكل مرتبطة بالمحيط المؤسسي والتشريعي: وتتجسد في سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص بترقية الصادرات خارج المحروقات، ارتفاع تكاليف النقل الدولي، وعدم الاهتمام بوظيفة التسويق الدولي.

#### الفرع 02: بعض حلول ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية

يمكن تلخيص سبل النهوض بقطاع التصدير في الجزائر وترقية الصادرات الصناعية في: (العوادي ح، 2015،

الصفحات 516-521)

- العمل على تحسين مناخ الاستثمار للقطاع الصناعي؛
- توسيع الحيز الجغرافي للصادرات؛
- إرساء معالم الذكاء الاقتصادي في المؤسسات المصدرة؛

- الاهتمام بإدارة الجودة الشاملة في المؤسسات المصدرة.
- ومن بين الحلول التي قامت بها الحكومة لترقية الصادرات الصناعية نجد: (عجال، 2017، الصفحات 308-309)
- حل مشاكل تغطية مصاريف النقل عند التصدير والمدة المتعلقة بالتصريح بها؛
- تسهيل إجراءات المراقبة على مستوى الجمارك بمعالجة ملف التصدير خلال نفس اليوم للمنتجات القابلة للتلف ولا تتعدى مدة المعالجة أربع أيام للسلع غير القابلة للتلف؛
- تخصيص فضاءات محددة للصادرات على مستوى أهم الموانئ ( الجزائر، وهران، عنابة وجيجل)؛
- تخصيص منصات لوجستية خاصة بالتصدير على مستوى أهم نقاط التصدير؛
- إنشاء مناطق حرة، فمعظم الدول التي نجحت في عملية التصدير تملك مناطق حرة، على سبيل المثال تركيا تملك 25 منطقة حرة وتونس 60% من صادراتها تمر عبر مناطق حرة أو منطقة حرة.
- ومن بين الحلول الممكنة التي يمكن بها مواجهة عراقيل ترقية الصادرات الصناعية نجد: (بوتاروك، 2023، الصفحات 48-49)

- توظيف خبراء لدى المؤسسات الاقتصادية المصدرة في ميدان التصدير؛
  - تكوين خبراء ومختصين بمستويات عالمية في مجال التسويق والتصدير، وإقامة دورات علمية وتكوينية لهذه الكوادر؛
  - إنتاج منتجات تتوافق مع المعايير العالمية؛
  - معرفة الأسواق ومواقع التصدير المراد منافستها؛
  - ضرورة إنشاء خطة مميزة لكل سوق، وفهم الجوانب القانونية لكل سوق.
- مما سبق نستنتج أن الاقتصاد الجزائري يعتمد على التبعية الكبيرة لقطاع المحروقات في هيكل صادراتها، وانه في ظل مجال ترقية الصادرات الصناعية واجهت العديد من المشاكل والعقبات حالت بينها وبين وصول المنتجات الوطنية الى الأسواق الدولية من بينها عدم وضوح ونجاعة سياسة الترقية، الاعتماد على المواد الأولية المستوردة، عدم التحري التام عن الأسواق الخارجية، عدم استخدام التقنيات التكنولوجية أو بالأحرى الاعتماد على التكنولوجيا المستوردة، إضافة الاختلاف والتباين في أذواق المستهلكين نتيجة اختلاف الأديان.

## المبحث الثاني: دراسة حالة مؤسسة رغوة الجنوب في ترقية الصادرات

تعد مؤسسة رغوة الجنوب تقرت من المؤسسات الناشطة ضمن مجال القطاع الصناعي، ما هي هذه الشركة؟ وكيف تساهم في تنمية الصادرات الصناعية؟ ما المنتج الذي تقدمه هذا ما سنتعرف عليه من خلال هذه الدراسة.

## المطلب 01: تقديم مؤسسة رغوة الجنوب

تعتبر رغوة الجنوب من الشركات الرائدة في مجال صناعة الأفرشة والإسفننج، وفيما يلي نبذة عن المؤسسة والهيكل التنظيمي لها.

## الفرع 01: نظرة عامة حول المؤسسة

- **النشأة والتأسيس:** شركة رغوة الجنوب ( LA MOUSSE DE SUD TOUGGURT )

( هي شركة ذات مسؤولية محدودة SARL، تعتبر الوحدة الأكبر والشركة الأم للمجمع الاقتصادي ريم، والذي كان يضم عدة فروع هي رمال البلاستيك، المرجان الجديدة رغوة الجنوب، وحاليا المجمع أصبح يضم رغوة الجنوب فقط، تأسست سنة 1983 إلا أنها دخلت حيز الإنتاج الفعلي في 1985/01/01، حيث بلغ رأسمالها الابتدائي 14 مليون دينار جزائري.

- **رأس المال الحالي:** 286 مليون دينار جزائري.

- **رقم الأعمال الحالي:** 700 مليون دينار جزائري.

- **الموقع:** تقع المؤسسة بالجنوب الشرقي لمدينة تقرت بالتحديد بدائرة تقرت طريق بسكرة يحدها من الشرق الطريق الوطني رقم ( 03 ) ومن الشمال شركة لإنتاج الأجر العصري، من الجنوب شركة رمال البلاستيك ومن الغرب شركة المرجان الجديدة.

- **المساحة:** تتربع المؤسسة على مساحة إجمالية تقدر ب 12102 متر مربع.

- **عدد العمال:** في بداية النشاط قدرت العمالة ب 87 عامل، وبحكم التطورات التي شهدتها المؤسسة ارتفع الى 240 عامل منهم 130 ذكور و 110 إناث، موزعين على: 08 إطارات، 10 أعوان الإتقان، 10 أعوان الأمن، 210 أعوان التنفيذ. إلا أنه فترة كورونا اضطرت المؤسسة لتسريح عدد من العمال حيث انخفض الى 107 عامل، وحاليا وفي شهر ماي تحوي المؤسسة 105 عامل.

- **نشاط المؤسسة:** يتمثل نشاط شركة رغوة الجنوب في صناعة وتحويل الإسفننج حيث انطلقت بطاقة إنتاجية قدرها 4000 طن سنويا وهي في زيادة مستمرة وتمول الجامعات والمستشفيات ومراكز أخرى،

وتعد من المؤسسات ذات الأداء المتطور والمتزايد وهذا ما يفسره حجم الطلبيات وارتفاع حجم الأجرور خلال السنوات 2010، 2011، 2012 بعدما مرت بمرحلة حرجة من سنة 2008 لغاية سنة 2010 لكن سرعان ما استطاعت تداركها والخروج منها بأقل المخاطر ذلك لأنها تعتبر أحد أهم أقطاب الوحدات الصناعية والتجارية في منطقة تقرت مما يسمح لها بان تحتكر السوق على المستوى الوطني وخصوصا على مستوى الجنوب فقد استطاعت على مر السنين ولوج الأسواق الإفريقية وفرض علامتها. كما قامت المؤسسة بعدة إصلاحات أهمها سنة 1996 حيث قامت بتركيب آلة جديدة تعد ثاني آلة في إفريقيا بعد الآلة الموجودة في تونس، حيث تعمل تركيبية الآلة عن طريق الحاسوب وظيفتها تشكيل الإسفنج بأي شكل كان ويتم ذلك من خلال رسم شكل في الحاسوب ثم تقوم الآلة بقطع الإسفنج أوتوماتيكيا.

#### - أهداف المؤسسة:

- ✓ تلبية طلبات السوق الوطنية من جميع أنواع الأفرشة.
- ✓ العمل على النهوض بقطاع الصناعة.
- ✓ محاولة تقليل التكاليف المالية للإنتاج.
- ✓ محاولة البحث والعمل على تطوير الإنتاج لكي تستطيع مواجهة أي منافس كان.
- ✓ السعي لدخول السوق العالمية ومناقشة الأسواق الأجنبية وهذا من خلال تطور جودة ونوعية المنتج.
- ✓ فتح استثمارات جديدة وهذا عبر التراب الوطني بإنشاء نقط بيع.

#### - نقاط القوة والضعف للمؤسسة:

##### 1- نقاط القوة: وتتجسد في إمكانات المؤسسة من:

- ✓ إطارات الموارد البشرية للمؤسسة: لديها عمال وإطارات عالية ومؤهلة وتكوين عالي وهناك اهتمام كبير بالجانب البشري بصفة كبيرة نتيجة وجود خاصة بالموارد البشرية.
- ✓ الموارد المالية للمؤسسة: القدرات المالية للمؤسسة جد مرتفعة وهذا لأنها تعد المؤسسة الرائدة في مجال نشاطها ولهذا لأنها قادرة على ضمان سداد أجرور عمالها بشكل منتظم.
- ✓ التمويل الذاتي فالمؤسسة تعتمد على مواردها الخاصة والعوائد المحققة من بيع منتجاتها.
- ✓ اكتساب سمعة جيدة لدى البنوك الاقتراض من البنوك في بعض الحالات.
- ✓ الشهرة العالية للمؤسسة على المستوى الوطني، مما جعلها رائدة في السوق الوطني بشكل كبير.

##### 2- نقاط الضعف: تعاني المؤسسة من نقاط تكبح سيورة عملها وتمثل فيها:

- ✓ كثرة وجود مقلدين للمنتوج، مما يجعل المستهلك يفقد ثقته في منتوج عند رداؤه.
- ✓ الخوف من ظهور منافسين جدد في السوق.
- ✓ تقلبات أسعار العملة، وهذا يزيد من تكاليف الإنتاج عندما ترتفع أسعار الصرف كونها تستمد مواردها الأولية من الموردون الأجانب.

### الفرع 02: الهيكل التنظيمي للمؤسسة

يجسد الهيكل التنظيمي للمؤسسة مخطط شامل لرغوة الجنوب مبينا جميع الأقسام والمهام بشكل واضح

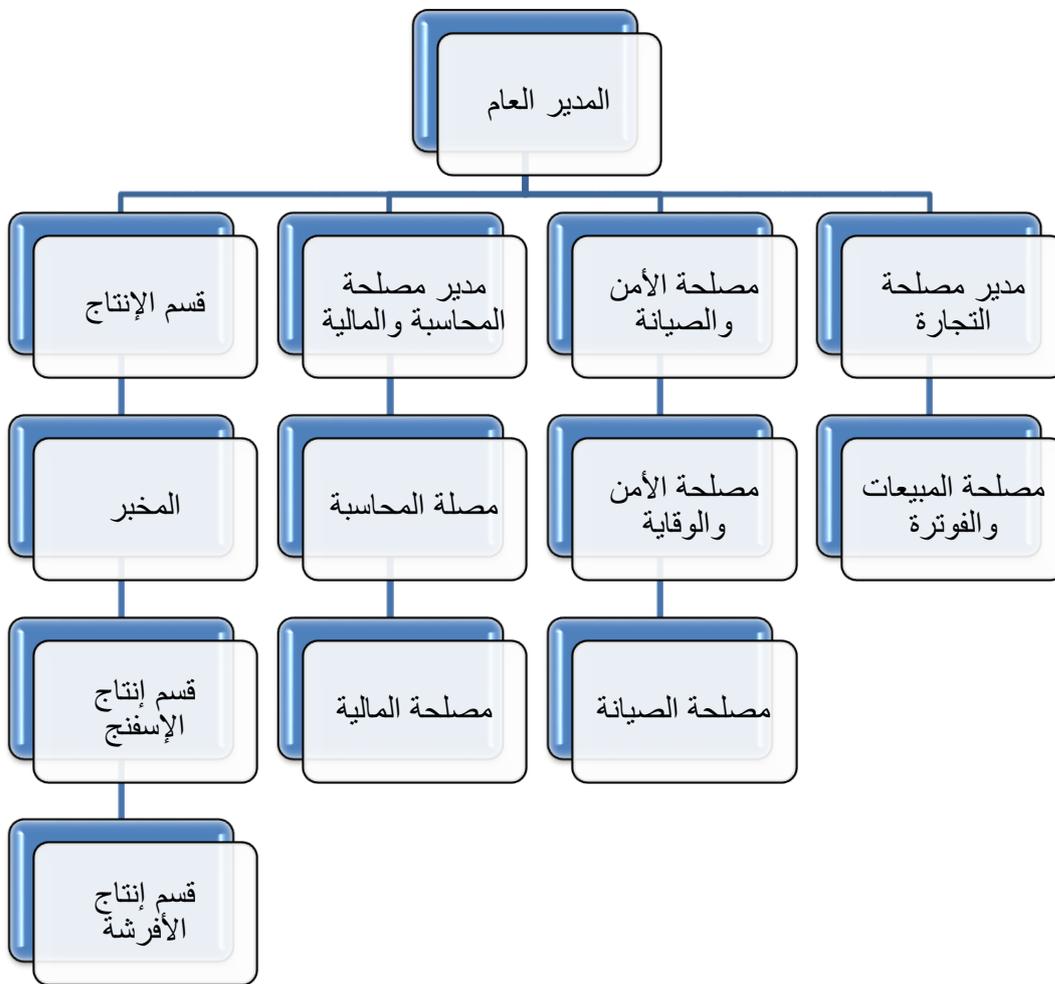
كما يلي:

- **المدير العام:** هو المسؤول على التنسيق بين الهياكل الموجودة، وكذلك تطبيق الاستراتيجيات المسطرة للمؤسسة وإمضاء الاتفاقيات والشركات، ويندرج تحت سلطته المصالح التالية:
- **المصلحة التجارية:** من مهامها إعداد دراسة للسوق من خلال معرفة أسعار الشراء، المنافسين، الزبائن، والموردون إضافة الى متابعة واختيار المشاريع التي هي في حدود إمكانيات المؤسسة، كما تهتم بتموين المؤسسة بالعتاد والموارد وتوفيرها مستلزمات المشاريع في الوقت المحدد.
- **مصلحة المبيعات والفوترة:** وهي خلية تابعة للمصلحة التجارية ويتم على مستواها إعداد الفواتير الخاصة بالمبيعات.
- **مصلحة الأمن والصيانة:** وتنقسم الى خليتين هما:
- **خلية الأمن والوقاية:** مهمتها السهر على حماية الشركة من كل المخاطر وذلك بالتدخل والاتصال بالمصالح المعنية، كما تعتبر همزة وصل بين المتعاملين والزوار بمختلف مديريات الشركة.
- **خلية الصيانة:** مهمتها المتابعة والحفاظ على سلامة المعدات والأدوات من أي خطر أو خلل مهما كان.
- **قسم الإنتاج:** مهمته إنتاج خليط متعدد من المواد الأولية، وتنقسم الى:
- **المخبر:** يتمثل عمله في فحص المزيج وتقديم نتائج التحاليل لضمان جودة المنتجات.
- **قسم إنتاج الإسفنج:** عمله تقجيم الإسفنج بشكل نهائي قبل عملية الشحن والبيع.
- **قسم إنتاج الأفرشة:** وفيه يقدم الأفرشة للمعاينة النهائية قبل عملية الشحن والبيع.
- **مصلحة المحاسبة والمالية:** وتنقسم الى مصلحة المالية ومصالح المحاسبة، حيث تعتبر هذه المصلحة البحر الذي تصب فيه جميع الأنهار فهي المسير الرئيسي، ومن مهامها:

- القيام بالتسجيلات لمحاسبية مهما كان نوعها لأجل الحصول على الميزانية الختامية.
- إعداد فواتير شراء المواد الأولية.
- تسديد أجور العمال عن طريق البنك.
- التسديد عن طريق الصندوق.
- مراقبة الخزينة المالية.

والشكل الموالي يوضح الهيكل التنظيمي للمؤسسة:

الشكل (04): الهيكل التنظيمي لمؤسسة رغوة الجنوب تفتت.



المطلب الثاني: منتجات مؤسسة رغوة الجنوب

تساهم المؤسسة في عملية التنمية الاقتصادية عن طريق تصدير منتجاتها ستعرف على منتجات رغوة

الجنوب ومصادر المواد الخام للعملية الإنتاجية.

الفرع 01: منتجات المؤسسة

تتميز المؤسسة بإنتاج الإسفنج وتحويله بأحجام وأشكال متنوعة ومختلفة الجودة بخط إنتاج واحد وتنتج 1200 طن سنويا، ومن بين أهم الإسفنج الذي يميز الشركة هو:

- ✓ صناعة الإسفنج المقاوم للحرارة والاحتراق.
- ✓ الإسفنج الفاخر عالي الجودة والذي تتناسب مع الأماكن الفاخرة.
- ✓ إنتاج الإسفنج حسب طلب الزبون.
- ✓ قطع الإسفنج.
- أما الأفرشة فمن أهم أنواعها:
- ✓ الأفرشة الطبية بأنواعها وأحجامها.
- ✓ أفرشة خاصة بالأطفال.
- ✓ أفرشة ذات النوابض.
- ✓ الأفرشة كبيرة الحجم ذات مكانين.

وتقسم الأفرشة الى عادية وطبية بقياس  $60 \times 160$  (أشرنا سابقا أن المؤسسة تنتج المؤسسة حسب مواصفات الزبون) كل حسب سمكها كالاتي:

- الأفرشة العادية ذات السمك 18، 14، 20، 25، 30، 35.
- الأفرشة الطبية ذات السمك 12، 18، 20، 25، 30.

كما تقسم منتجات المؤسسة الى منتجات تامة الصنع والمتمثلة في إنتاج الإسفنج بعد قصه وتغليفه، ومنتجات نصف مصنعة وهي إنتاج الإسفنج وقصه أو إنتاج الإسفنج دون قصه.

#### الفرع 02: المواد الأولية المستخدمة في إنتاج الإسفنج

تقوم المؤسسة بإنتاج الإسفنج عن طريق استخدام المواد الأولية والتي تستردها من الخارج وهو بمثابة تحدي وعائق للمؤسسة في نفس الوقت، فبطبيعة الحال استخدام المواد الخام من داخل البلد ليس كاستيرادها وذلك نتيجة لعدة أسباب ودخول تأثيرات في مجال الاستيراد خاصة مع ظهور أزمة جائحة كورونا، اللازمة الروسية الأوكرانية، دون نسيان القضية الفلسطينية. ويستخدم في إنتاج الإسفنج المواد التالية: البوليول، TDI إضافة لمواد منشطة والمتمثلة في أمين، سيليكون، ميثيلين كلورايد، وماء، أستنس اكتانيد، وألوان بيجمانت.

حيث تقوم المؤسسة باستيراد هذه المواد من مختلف دول العالم على سبيل المثال الولايات المتحدة الأمريكية وكوريا الجنوبية وذلك تماشيا مع السعر الذي يناسب المؤسسة.

## المطلب الثالث: واقع وآلية ترقية الصادرات لمؤسسة رغوة الجنوب

سنعرض في هذا الجزء جوهر الدراسة من توضيح لاهم صادرات المؤسسة وكيفية عملها لترقية الصادرات الصناعية.

## الفرع 01: صادرات المؤسسة

قبل التطرق لصادرات المؤسسة سنعرض أسباب دخولها للأسواق الأجنبية أولاً.

- 1- أسباب الدخول للأسواق الأجنبية: من أهم الأسباب التي أدت بالمؤسسة الى تصدير منتجاتها نجد:
  - تشبع السوق المحلية حيث ساهمت المؤسسة في تشبع السوق المحلية تماماً ل 58 ولاية مما جعلها تفكر في اقتحام الأسواق الأجنبية ( استيفاء الطلب المحلي ).
  - الحصول على العملة الصعبة.
  - إنتاج الإسفنج بجودة عالية.
  - المنافسة المحتشمة للمؤسسة .

## 2- صادرات المؤسسة والمتعاملين معها:

تصدر المؤسسة الإسفنج كمنتج نهائي بعد مروره بعملية القص، التعبئة، والتغليف، أو نصف مصنع وذلك دون تغليفه أي قطعة كاملة والمصدر بعدها يأخذ حرية التصرف فيه في القياس.

وتتعامل مؤسسة رغوة الجنوب في الغالب مع تونس فقط، وتقوم بتصدير الإسفنج لها الإسفنج الطبي مباشرة وحسب الطلب، وعن طريق الحدود دون وجود أي عوائق، والجدول التالي يوضح صادرات المؤسسة الى دولة تونس:

## الجدول (07): صادرات مؤسسة رغوة الجنوب الى تونس

الكمية: Kg

السنوات	كمية الصادرات
2018	158
2020	9193
2024	8250

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على وثائق المؤسسة

من خلال الجدول يتبين لنا أن المؤسسة دخلت قطاع التصدير سنة 2018 أي بعد عامين من تشجيع الدولة لترقية الصادرات الصناعية حيث سجلت أعلى نسبة لها سنة 2020 بكمية Kg9193، تليها شهر مارس سنة 2024 بكمية Kg8250، كما سجلت في بداية تصديرها سنة 2018 كمية Kg158. كما يتوقع بارتفاع نسبة الصادرات للمؤسسة مع نهاية 2024 خاصة مع إستراتيجية المؤسسة في توسيع السوق.

الفرع 02: آلية ترقية صادرات المؤسسة

اتبعت مؤسسة رغوة الجنوب تصدير منتجاتها كما يلي:

بعد إعلان الحكومة لتشجيع الصادرات الصناعية ولجت المؤسسة الى التصدير عن طريق الإعلان والترويج لمنتجاتها أي اتبعت إستراتيجية التسويق، وذلك عن طريق إعلان منتجاتها عبر مواقع التواصل الاجتماعي خاصة منصة فيسبوك، ونتيجة هذا التسويق جعل العديد من المستوردين التونسيين الوفود الى مقر المؤسسة ورؤية ومعاينة السلعة ثم تحديد الطلبات وتوقيع العقد.

ومن أهم عوامل نجاح المؤسسة نجد:

- جودة المنتج محليا وعالميا حيث اقل مدة لصلاحية الأفرشة 10 سنوات.
- تسهيل التعاملات.

وبالنسبة للتحديات التي تواجهها المؤسسة في تصدير منتجاتها أثناء العملية التصديرية نجد:

- من ناحية المناخ: إذ تقوم المؤسسة بالتحايل مع تقلبات المناخ خاصة في فصل الصيف حيث تقوم بزيادة درجة البرودة، وتغيير أوقات العمل على الساعة السادسة صباحا بدل الساعة الثامنة أو القيام بالعمل ليلا بغرض الحفاظ على كميات الإنتاج.
- من ناحية المواد الأولية: تأخر المواد الأولية لمدة 4 شهور بسبب الأحداث العالمية منها مشكل البحر الأحمر مع اليمن، الأزمة الروسية الأوكرانية والتي أدت لنقص المواد الأولية بأوروبا وغلاء أسعارها.
- من ناحية المنافسة: وجود العديد من المنافسين على المستوى المحلي موزعين عبر ولايات: باتنة، الجزائر العاصمة، وهران، والبليدة والتي تعتبر من أشهر مصانع صناعة الإسفنج الى جانب رغوة الجنوب حيث ينظر أن منتجها احتكر السوق الوطنية. أما بالنسبة للمنافسة على الصعيد العالمي فهي لا تشكل قلقا بالنسبة للمؤسسة بحكم القرب مع دول الجوار دول الساحل، إضافة الى مساهمة الدولة في تكلفة النقل بنسبة 50% وامتلاك المؤسسة إستراتيجية متينة للمنافسة.
- معاناة المؤسسة من مشكلة التقليد لمنتجاتها وعلامتها التجارية.

كما لا تواجه المؤسسة صعوبات كبيرة بخلاف عدم وجود مكتب للجمارك بولاية تقرت، إذ أن جميع

التعاملات الجمركة على مستوى حاسي مسعود وهي بعيدة عن مقر المؤسسة.

الخطط المستقبلية للمؤسسة لترقية صادراتها: تخطط المؤسسة لترقية صادراتها عن طريق:

- الولوج للسوق البريطانية وذلك عن طريق إنتاج الإسفنج المقاوم للحرارة، وهو ما تتطلبه السوق البريطانية بحيث نجحت المؤسسة في إنتاج الإسفنج المقاوم للحرارة أي لا يحترق. وهي فكرة جوهريه ستستهدف المدخنون خاصة، وربما الفنادق.

جاء هذا المشروع بعد فشل مشروع تصدير كبير مع بوركينا فاسو لكنه توقف بسبب كوفيد 19 والأوضاع الأمنية خاصة مع تدهور الأوضاع بدول الساحل مالي والنيجر.

### المبحث الثالث: دراسة حالة مؤسسة البسكزية للاسمنت في ترقية الصادرات

يعتبر مصنع البسكزية للاسمنت من المؤسسات الضخمة التي تمارس النشاط الصناعي والمستفاد منها في اطار دعم الاستثمار، خصص هذا الجزء لدراسة وضعية المؤسسة بالسوق، والية عملها في ترقية الصادرات الصناعية.

### المطلب الأول: تقديم مؤسسة البسكزية للاسمنت

#### الفرع 01: نظرة عامة حول المؤسسة

شركة الاسمنت "البسكزية للاسمنت" هي شركة ذات أسهم يشترك فيها 10 مساهمين حاليا، خاصة بموجب القانون الجزائري، أنشئت في 04 فيفري 2009 وانطلقت أشغاله سنة 2013 تحت إشراف مهندسين وتقنيين صينيين لتدخل حيز الإنتاج الفعلي سنة 2016. مهمتها الرئيسية هي إنتاج وتسويق الاسمنت ومشتقاته. تتكون من كيان واحد موجود بالمقر الرئيسي للشركة، وجميع المساهمين فيها هم مشغلون اقتصاديون جزائريون خاصون .

- **الموقع:** تقع المؤسسة على بعد 18 كلم شمال شرقي عاصمة ولاية بسكرة، قرب المحجرة على 100 هكتار، و 5 كم جنوب مدينة .

- **المساحة:** تربع المؤسسة على مساحة 100 هكتار.

- **عدد العمال:** تضم المؤسسة أزيد من 1400 منصب عمل منهم منصب 1200 مباشر و 20 منصب غير مباشر، موزعين على 166 إدارات، 161 عمال التحكم، و 457 عامل تنفيذي.

#### - نشاط المؤسسة:

1- **النشاط الرئيسي:** يتمثل النشاط الرئيسي للمؤسسة في إنتاج وتسويق الاسمنت ومشتقاته من خلال العمل الجزئي لخطوط الإنتاج الثلاثة.

2- **الأنشطة الإضافية للمؤسسة:** إضافة للنشاط الرئيسي للمؤسسة تقوم بأنشطة أخرى منها:

- ✓ صيانة وإصلاح آلات المحاجر والأشغال العامة.
- ✓ صيانة وإصلاح معدات الإنتاج، من خلال ورشة الصيانة الميكانيكية والكهربائية وصناعة الغلايات.
- ✓ معالجة مياه الصرف الصحي.
- ✓ تأجير معدات المناولة.
- **أهداف المؤسسة:** يعتبر توفير منتجات ذات جودة عالية بسعر مقبول في متناول مختلف الطبقات الهدف الرئيسي والجوهرى للمؤسسة، كما كان هدف المؤسسة في بداية نشاطها هو القضاء على أسعار المضاربة في الاسمنت بالسوق المحلية وهذا ما حققته فعليا. كما تسعى المؤسسة لتحقيق مجموعة من الأهداف منها:
- ✓ السعي لزيادة الاستثمار وتحسين الأداء مستعينة بالخبرة الفنية والتكنولوجية.
- ✓ العمل على التوسع والحفاظ على مكانتها بالسوق.
- ✓ العمل على تحقيق أكبر قدر ممكن من المبيعات.
- ✓ تغطية حجم الطلب السوقي.
- ✓ تحقيق مستوى معين من الأرباح والعمل على تغطيتها.
- ✓ تحقيق ميزة تنافسية والمحافظة عليها واستمرارها.
- ✓ الوصول للمرتبة الأولى في الجزائر من ناحية الجودة والتسيير.
- ✓ السهر على توفير التكوين الملائم لكل عمال المؤسسة في جميع المستويات، بغرض مجاراة التطور التكنولوجي الحديث.

#### الفرع 02: الهيكل التنظيمي للمؤسسة

- يوضح الهيكل التنظيمي الوحدات التي تقوم بالمهام والأنشطة اللازمة لتحقيق أهداف المؤسسة، وفيما يلي توضيح للهيكل التنظيمي لمؤسسة البسكرية الاسمنت:
- **الرئيس المدير العام:** وهي الإدارة العامة أو إدارة الاسمنت، وهي تسهر على إدارة وتسيير شؤون الوحدة كما تعتبر همزة وصل بين مختلف المصالح، حيث تعلم العمال في خالة وجود قوانين وتغيرات خاصة بأوقات العمل، كما تملك اتفاقية جماعية تحتوي على ساعات العمل الرسمية والإضافية، العطل السنوية، الغياب، العطلة مدفوعة الاجر ويندرج تحتها:
  - **مساعد الرئيس المدير العام:** مهمته نيابة المدير ومساعدته في القيام بأعماله.

- أمانة الرئيس المدير العام: مهمتها تسيير شؤون الأمانة العامة بما فيها تسجيل البريد الصادر والوارد، استقبال الزبائن والزوار والمكالمات الهاتفية وتحويلها بين مختلف المديرات والمصالح، وتبليغ المعلومات لمختلف المديرات.
- مديرية المالية والمحاسبة: مهمتها متابعة وتسجيل العمليات المالية والمحاسبية التي تتم بينها وبين مختلف المصالح الأخرى، وهذا بغرض المراقبة الداخلية لتسهيل تحديد النتيجة من ربح أو خسارة بغية معرفة المركز المالي والمكانة الاقتصادية لضمان السير الحسن للمؤسسة.
- مديرية التدقيق ومراقبة التسيير: مهمتها السهر على مراقبة مختلف الكشوفات المالية.
- مديرية المشتريات والتمويل: مهمتها الرقابة على المخزون والشراء والجودة، تحديد الطاقة الإنتاجية لكل وحدة، مع تجديد الكميات الواجب إنتاجها.
- مديرية التجارة والتسويق: يتم التنسيق بين مديرية التجارة والإنتاج، حيث يتم إرسال بيانات عن حجم الإنتاج والمخزون من المنتج النهائي لكي يتسنى لمديرية التجارة القيام بمهامها.
- مديرية صيانة العتاد المتحرك: مهمتها مراقبة سلاسل الإنتاج قبل الشروع في عملية الإنتاج، تصليح الآلات في حالة حدوث عطب وبالتالي فهي مكلفة بالتدخل وعلى مدار 24/24 ساعة.
- مديرية المواد الأولية: مهمتها الإشراف على السير الحسن للإنتاج من ناحية الجودة ومراقبة نوعية المنتج والمحافظة على مستوى الجودة، حيث تقوم هذه المصلحة باستقبال المواد الأولية وإدخالها للإنتاج. والشكل الموالي يوضح الهيكل التنظيمي لمؤسسة البسكوية للاسمنت:

الشكل (04): الهيكل التنظيمي لمؤسسة البسكرية للاسمنت.



المطلب الثاني: منتجات مؤسسة البسكرية للاسمنت

تساهم المؤسسة في عملية التنمية الاقتصادية عن طريق تصدير الاسمنت ستتعرف على منتجات البسكرية للاسمنت ومصادر المواد الخام للعملية الإنتاجية.

الفرع 01: منتجات المؤسسة

تقدم المؤسسة تركيبة متنوعة من أنواع مادة الاسمنت بقدرة إنتاجية 5 مليون طن سنويا، وتتمثل في عدة أنواع مع مواصلة البحث والدراسة لإنتاج أنواع أخرى من الاسمنت حسب متطلبات السوق المحلية والدولية، وتتمثل هذه الأنواع في:

- اسمنت رمادي بورتلاندي المركب للخرسانة ويتشكل من 95% على الأقل من مادة الكلنكر والباقي إضافات كيميائية أخرى.
- اسمنت رمادي بورتلاندي المركب للبناء ويتكون من 65% الى 79% من مادة الكلنكر والباقي إضافات أخرى.
- اسمنت رمادي مقاوم للكبريتات والمياه المالحة CRS ويتكون من 20% الى 34% من مادة الكلنكر والباقي في شكل إضافات كيميائية.

- اسمنت رمادي مقاوم للكبريتات والمياه CRS يتركب من 65% الى 79% من مادة الكلنكر والباقي في شكل إضافات كيميائية.
- اسمنت رمادي مقاوم للكبريتات والرطوبة CRS يتكون من 95% على الأقل من مادة الكلنكر والباقي في شكل إضافات كيميائية.
- كل هذه التركيبات هي عبارة عن منتجات تامة الصنع، كما يقسم الاسمنت الرمادي الى سائب ومكيس. كما يوجد هناك الاسمنت الأبيض مكيس، أما بالنسبة للكلنكر فهو مقسم الى كلنكر أبيض ورمادي. ولإنتاج هاته المنتجات يعتمد المصنع على ثلاث خطوط انتاج كما يلي:
- الخط الأول والذي دخل حيز الإنتاج سنة 2016: 2000 طن كلنكر رمادي.
- الخط الثاني والذي دخل حيز الإنتاج سنة 2017: 6000 طن كلنكر رمادي، بطاقة إنتاجية سنوية تقدر ب 5000000 طن من الكلنكر.
- الخط الثالث والذي دخل حيز الإنتاج سنة 2017: 6000 طن كلنكر رمادي.
- وفي سنة 2022 تم تحويل الخط الأول من إنتاج كلنكر رمادي إلى إنتاج كلنكر ابيض ودخل حيز الإنتاج سنة 2023، ليصبح المصنع يحوز حاليا:
- خطين لإنتاج الكلنكر الرمادي بقدرة إنتاج سنوية 4 مليون طن.
- خط لإنتاج الكلنكر الأبيض بقدرة إنتاج سنوية 750 ألف طن.

#### الفرع 02: المواد الأولية المستخدمة في إنتاج الاسمنت

تعتمد المؤسسة على نسبة 90% من المواد الأولية بالمنطقة وتستمدتها المؤسسة المادة الأولية لإنتاج الاسمنت من رواسب جبل مهر للحجر الجيري التي تقع على بعد حوالي 2 كلم، والطارف للطين الذي يبعد بحوالي 15 كلم. أي أن المؤسسة تعتمد على الموارد الطبيعية والموجودة بداخل البلاد، كما تقوم باستيراد مادة تدخل في صناعة الاسمنت وهي مادة جديدة دخلت في تركيبة صناعة الاسمنت الأبيض، وتعتبر تركيا هي مورد المؤسسة لهذه المادة.

## المطلب الثالث: واقع والية ترقية الصادرات لمؤسسة البسكرة للاسمنت

## الفرع 01: صادرات المؤسسة

قبل عرض أهم صادرات المؤسسة سنوضح أسباب دخولها للسوق الأجنبية.

## 1- أسباب الدخول للسوق الأجنبية: من أهمها:

- تشجيع الدولة على التصدير وذلك في اطار سياسة ترقية الصادرات والتوجه نحو تنوع السلع المصدرة بخلاف النفط.
- جلب العملة الصعبة حيث يعتبر هدف كل مؤسسة من التصدير هو جلب العملة الأجنبية.
- جودة المنتج حيث تصنع المؤسسة الاسمنت بالموصفات العالمية.

## 2- صادرات المؤسسة والمتعاملين معها:

تقوم المؤسسة بتصدير الاسمنت الرمادي بنوعيه السائب والمكيس، إضافة الاسمنت الأبيض المكيس، ويكون المنتج المصدر نهائي او نصف مصنع، النهائي وهو الاسمنت اما نصف المصنع فيتمثل في مادة الكلنكر حيث تصدر المؤسسة مادة الكلنكر الرمادي.

أما بالنسبة لصادرات الاسمنت الأبيض المكيس تجاريا يعتبر نصف مصنع أما علميا فهو نهائي. فيما يلي

جدول يوضح أهم صادرات المؤسسة خلال الفترة 2018- 2024:

## الجدول (08): صادرات مؤسسة البسكرة للاسمنت خلال 2018- 2024

الوحدة: طن

السنة	المواد المصدرة	الكمية
2018	الاسمنت الرمادي	حوالي 120000
2019	الكلنكر	626000
2020	الكلنكر	342000
2021	الكلنكر	1232000
2022	الكلنكر	1500000
2023	الكلنكر	500000
2024	الاسمنت الأبيض	5000

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على معطيات قسم دائرة التصدير

من خلال الجدول نلاحظ:

- أن المؤسسة قامت بالتصدير سنة 2018 بنسبة معتبرة كونها دخلت حيز الإنتاج سنة 2016 فقط.
- أغلب صادرات المؤسسة من الكلنكر الرمادي والذي يقسم الى 95% كلنكر 5% سائب ومكيس.
- وبالتعليق على وضعية صادرات المؤسسة نجد أن أعلى نسبة لصادرات المؤسسة كانت سنة 2022 بقيمة مليون ونصف طن منها مليون طن كلنكر رمادي و500000 طن اسمنت ابيض، كما شهدت سنة 2021 انتعاش سوق الصادرات قابله آثار على السوق المحلي وذلك راجع الى توجه المؤسسة نحو التصدير فقط والتوقف عن تلبية الطلب المحلي. والملاحظ من خلال الجدول أن المؤسسة دخلت بقوة في مجال التصدير سنتي 2019/2018 لتشهد انتعاشا وارتفاعا ملحوظا عامي 2022/2021 ثم تعاود التراجع سنتي 2023 و2024 بقيمة 500000 طن من الكلنكر موزعة على 410000 طن كلنكر و90000 طن اسمنت رمادي سائب ومكيس لسنة 2023، و5000 طن اسمنت ابيض منها 50% للطلب المحلي والباقي للتصدير، ويعود سبب انخفاض صادرات المؤسسة سنة 2023 الى تراجع الأسعار في العالم.

عند طرح التساؤل لمعرفة سبب تصدير المؤسسة للكلنكر أولا الكلنكر هو عبارة عن اسمنت مر عبر جميع مراحل العملية الإنتاجية لكن لم يسحق أي ليس مسحوق عبارة عن كتل حجرية صغيرة، ويعود سبب اعتماد المؤسسة على تضير الكلنكر بكثرة الى ان صنع مادة الكلنكر محظور في بعض دول العالم لهذا السبب يعتبر الطلب العالمي متزايد عليه، حيث يقوم المستوردون باستيراد مادة الكلنكر ثم سحقه في دولهم للحصول على الاسمنت في حالته النهائية.

من الجدول نستخلص بأن للمؤسسة دور كبير في ترقية الصادرات الصناعية ودليل ذلك إحصائيات الجدول، كما أن أزمة كورونا لم تؤثر على المؤسسة على المستوى العالمي على عكس السوق المحلي إضافة الى ذلك عمل المؤسسة على تلبية طلبات كل من السوقين المحلي والعالمي.

ومن أهم المتعاملين مع المؤسسة نجد:

- سنة 2018 قامت المؤسسة بالتصدير الى كل من دولتي غانا وكوت ديفوار.
- باقي السنوات تنوعت صادرات المؤسسة بين دول أوروبا والدول الإفريقية حيث قامت بالتصدير الى كل من: أفريقيا الوسطى، ليبيا، غينيا، مالي، النيجر، اسبانيا، بلجيكا، فرنسا، وبريطانيا.
- وفي سنة 2024 قامت المؤسسة خلال الأربعة الأشهر الأولى بالتصدير الى ليبيا.

الفرع 02: آلية ترقية صادرات المؤسسة: تقوم المؤسسة بتصدير منتجاتها عن طريق التصدير المباشر وغير المباشر وإتمام المعاملات عبر البنك بالشحن عبر الموانئ. أما عن آلية دخول المؤسسة للسوق الدولية كانت كالتالي:

- دخلت مؤسسة البسكرية للاسمنت الدولي عن طريق عميل من دولة تونس قدم هذا الأخير للمؤسسة سنة 2018 واخذ شحنة لمعاينتها ولاقت المؤسسة نتيجة تفاعل ايجابية، حيث أن هذا العميل هو من قام بتعريف منتج البسكرية للاسمنت في العالم. وحاليا تقوم المؤسسة بتصدير الاسمنت بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، كما أن آلية المؤسسة في ترقية الصادرات الصناعية كانت عن طريق وسيط 80%. أي أن تعاملات المؤسسة عن طريق وسيط أغلب الأحيان.

#### ومن أهم عوامل نجاح المؤسسة في ترقية الصادرات نجد:

- منتج مطابق للمعايير الدولية وذو جودة عالية، إضافة لحصول المؤسسة على شهادة الايزو 9001.
- سياسة الجودة التي تتبعها المؤسسة.
- التحسين المستمر للعمليات بغرض الوصول لأعلى مستويات الأداء.
- توسيع وتنويع نطاق منتجات المؤسسة تماشيا مع احتياجات السوق المحلي والعالمي.
- ضمان لصحة والسلامة المهنية للعمال.
- الاعتماد على الطاقات الشابة والخريجين الجامعيين مع التعاون مع الأقدمية، أي دمج معارف الطاقة المؤهلة الشابة مع خبرة الطاقة القديمة.
- وبالنسبة لتحديات المؤسسة فهي تتمثل في:
  - زبائن ذو متطلبات متزايدة باستمرار.
  - منافسة تجارية قوية على المستوى الوطني والإقليمي.
  - التطور المستمر للوائح والمقاييس المنظمة لصناعة الاسمنت في الجزائر.
  - وبالحديث عن الصعوبات التي تعترض المؤسسة أثناء عملية التصدير نجد:
    - ضعف النظام المصرفي الجزائري وصعوبة الحصول على التمويل، إضافة لسيطرة اللوبي الفرنسي على اغلب بنوك الدول الإفريقية.
    - البيروقراطية وصعوبة وتعقيد الإجراءات الإدارية.
    - عدم تطور شبكة النقل فالذي يرى مقر المؤسسة يلاحظ صعوبة الوصول للمصنع ما يستلزم على الدولة توفير سكة حديدية تمر بمحاذاة المصنع.

- الخضوع لأوامر وتعليمات الميناء نتيجة محدودية الموانئ وضيقها كون ان الاسمنت يحتاج لمساحات كبيرة ومخصصة.
  - التأخر التكنولوجي ونقص شبكة الانترنت و الاتصال ووسائل الاتصال الحديثة.
  - انتشار الفساد.
- كما تواجه المؤسسة منافسة شرسة على الدولي والمحلي خاصة، فعلى المستوى الدولي هناك عدة بلدان منها تركيا والتي تعتبر أشرس وأقوى منافس، مصر، الإمارات، تونس، والسعودية. أما على الصعيد المحلي فهي تنافس أربع مصانع وهي:
- GICA المجمع الصناعي للاسمنت الجزائري - شركة عامة - مقرها بلدية عين التوتة ولاية باتنة وهي مؤسسة ذات طابع عمومي، مملوكة من طرف الدولة الجزائرية ذات قدرة إنتاج سنوية 13 مليون طن عبر كامل فروعها؛
  - LAFAR GEHOLCIM وهو عبارة عن شراكة فرنسية سويسرية مقره بلدية عقاز ولاية معسكر طاقتة الإنتاجية 9 مليون طن سنويا عبر كامل فروعها؛
  - CILAS وهو شراكة بين مجمع لافارج هولسيم ومجمع الإخوة سواكري مقره دائرة جمورة ولاية بسكرة طاقتة الإنتاجية سنويا 2,7 مليون طن. (الحميد ح., 2022، صفحة 52)
- وفي الأخير تساهم كل من مؤسستي رغووة الجنوب والبسكرة للاسمنت في عملية تنمية الصادرات الصناعية بالجزائر، وفيما يلي مقارنة بين المؤسستين.

#### ● مقارنة بين المؤسستين:

يمكن توضيح أوجه للشبه بين المؤسستين في:

- كلاهما مؤسسة جزائرية خاصة.
  - كلاهما تنشط في القطاع الصناعي.
  - كلاهما يساهم في دفع عجلة التنمية الاقتصادية عن طريق التصدير.
  - كلاهما يقدم منتج ذو جودة عالية طبقا للمواصفات العالمية.
  - كلاهما يواجه منافسة شرسة بالسوق المحلي العالمي.
  - كلاهما يلاقي طلب عالمي على منتجاتهما.
- أما بالنسبة لنقاط الاختلاف فيتجسد بعضها في:

- بالنسبة للموقع: تتواجد مؤسسة رغوة الجنوب بتقرب على الطريق الرابط بين تقرت و بلدية جامعة وهي متواجدة بالقرب من المنشآت العمرانية ووسط البلاد ما يعني سهولة الوصول الشخصي والتنقل إليها، أما مؤسسة البسكرية للاسمنت فموقعها متواجد بعيدا عن العمران بمنطقة صناعية. وهذا الاختلاف ان دل فهو يدل على أن منتجات رغوة الجنوب غير مضرّة للسكان والبيئة نسبيا ولا تساهم في تلوث الجو بشكل كبير أما منتجات البسكرية للاسمنت فهي مضرّة بالصحة كونها تبعد عن المنشآت السكنية.
  - بالنسبة لقسم التصدير: تحتوي مؤسسة البسكرية للاسمنت على دائرة للتصدير على عكس مؤسسة رغوة الجنوب التي يعتبر المدير فيها هو المسؤول على التجارة وقسم التصدير، أي أن التصدير بالنسبة لمؤسسة البسكرية للاسمنت يمكن ان يكون النشاط الرئيسي للمؤسسة.
  - بالنسبة للصادرات: اغلب صادرات البسكرية للاسمنت منتجات نصف مصنعة ( الكلنكر ) أما رغوة الجنوب فاعلبي صادراتها منتجات نهائية الصنع، وهذا ما يفسر الكمية الكبيرة لصادرات الاسمنت على عكس صادرات الإسفنج.
  - بالنسبة لآلية التصدير التي تساهم في ترقية الصادرات الصناعية: كيفية التصدير لمؤسسة رغوة الجنوب كانت ذاتية وعن طريق الترويج للمنتجات الكترونيا عبر الإعلان في منصات التواصل الاجتماعي والتلفاز، أما البسكرية للاسمنت فاتبعت منهج الوسيط لدخول الأسواق الدولية أي طريقة التصدير لم تكن ذاتية بل بفعل محرض خارجي.
  - طريقة التصدير: تتبع رغوة الجنوب التصدير المباشر في حين تستخدم البسكرية للاسمنت التصدير المباشر وغير المباشر.
  - شهادات الجودة: صحيح أن كلا المؤسساتان تنتج منتج ذو جودة عالية وبمعايير عالمية إلا أنه مؤسسة البسكرية للاسمنت تمتلك شهادة الايزو للجودة ايزو 9000 على عكس مؤسسة رغوة الجنوب غير المالكة لها.
  - بالنسبة لطلب المحلي: كان توجه رغوة الجنوب للتصدير هو تشبع السوق المحلي تماما على خلاف البسكرية للاسمنت والتي لازالت تلاقي طلبا محليا على سلعها، وهو ما يضعها أمام غمار تلبية الطلب المحلي والعالمى.
- وفي الختام تساهم كل من المؤسساتين في النهوض بالقطاع الصناعي وترقية الصادرات الصناعية كل حسب توجهه وسياسته إضافة إلى نوع المنتج الذي تقدمه.

## خلاصة الفصل الثاني

كخلاصة في الأخير نستنتج بأن الجزائر في إطار ترقية الصادرات الصناعية انتهجت عدة آليات وسياسات وبرامج مختلفة كما عملت على استحداث هيئات لدعم عملية التصدير بغرض تنويع هيكل الصادرات الوطنية والتخلص من هيمنة قطاع المحروقات على الصادرات الوطنية، لكن في ظل كل الجهود التي بذلتها وسطرتها الدولة لازالت المؤسسة الصناعية الجزائرية تعاني من قصور وعدة عراقيل أهمها التبعية للاقتصاد الخارجي خاصة في إطار استيراد المواد الخام إضافة الى الاعتماد على التكنولوجيا المستوردة، لذا يمكننا الإقرار بأننا لا نكون دولة مصنعة ونحن نعتمد على استيراد كل المواد الأولية ونكتفي بتركيبها أو دمجها أو تعليبها أو تغليفها ونكتب صنع في الجزائر وسنكون دولة مصنعة ومنتجة إلا إذا اعتمدنا على مواد أولية أصلها جزائري فقط، ومن هنا ننوه الى توفر الجزائر على العديد من الثروات الطبيعية غير المستغلة وأن سياسة الدولة في كل مرة ما هي إلا مجرد حبر على ورق واختلاف في المضمون دون تطبيق واقعي، كونها تتوجه نحو تحقيق نجاح نسبي لترقية الصادرات الصناعية نتيجة عدم وجود سياسة أو آلية واضحة لهذا.

الخاتمة

## الخاتمة:

وفي الأخير لا يخفى علينا جهود الدولة في مجال ترقية الصادرات الصناعية، ونصل الى انه في ظل كل الإجراءات والبرامج والهيكل التي وضعتها الدولة لترقية الصادرات الصناعية والنهوض بهذا القطاع للتخلص من التبعية للمحروقات الى ان هذا القطاع مهمش و ما زال يعاني من هشاشة وعدم انتظام في بنيته، إضافة الى عدم فعالية الإجراءات المتخذة وذلك نتيجة نقص التنسيق بين هياكل دعم الصادرات والنقص الكبير في استعمال التكنولوجيا والوسائل الحديثة ما يؤدي لتأخر وصول المعلومات الاقتصادية الوطنية والأجنبية، وكذلك عدم وحوض سياسة واضحة للتنمية، لذا على الدولة ان كانت راغبة في ترقية الصادرات الصناعية أن تقوم بوضع خطة للنهوض بالقطاع الصناعي اولا ثم بناء إستراتيجية واضحة ومحددة المعالم لترقية الصادرات الصناعية.

## ﴿ اختبار صحة الفرضيات

- للمؤسسات الصناعية صيت في الاقتصاد الوطني وتساهم في رفع التنمية الاقتصادية من خلال صادراتها، فمن خلال زيادة صادراتها وزيادة نشاطها الإنتاجي قامت بالولوج للأسواق الخارجية عن طريق زيادة الصادرات بكميات معتبرة وهذا ما يثبت صحة الفرضية الاولى.
- ان وضع مؤسسات لدعم عملية الصادرات الصناعية ساهم في ترقية الصادرات، فالجزائر اتخذت الجزائر عدة إجراءات لتحرير التجارة الخارجية بغرض تحفيز القطاع الصناعي على التصدير فقامت بوضع سياسات عديدة في هذا الاطار، هذه السياسات مست الجوانب المالية، الضريبية، والجمركية فقامت بمنح إعفاءات جمركية إعفاءات مالية ودعم مالي للمصدرين للولوج الى الأسواق الخارجية، الا ان المؤسسات الصناعية واجهتها عدة عراقيل أثناء تنمية الصادرات أهمها عدم توفر بنية تحتية تكنولوجية والاعتماد على التكنولوجيا والمواد الأولية المستوردة، لان العديد من المؤسسات الصناعية الجزائرية تعتمد على استيراد المادة الأولية للقيام بنشاطها الإنتاجي، إضافة الى ذلك استخدام التكنولوجيا المستوردة في العديد من الصناعات وهو ما تفتقر إليه البنية التكنولوجية للجزائر. وهو ما يثبت صحة الفرضية الثانية.
- نجحت مؤسستي رغووة الجنوب والبسكرية للاسمنت في اقتحام الأسواق الخارجية عن طريق تصدير المنتجات، وقد تم إثبات صحة هذه الفرضية بالنظر الى واقع صادرات كل مؤسسة وكمية الطلب على سلعها، كما يمكن اعتبار أن البسكرية للاسمنت نجحت نجاحا شبه تام في تحقيق طلب عالمي على المنتج المحلي أما رغووة الجنوب فيمكن اعتبار نجاحها نسبي فقط.

### نتائج الدراسة

- بهدف التخلص من سيطرة المحروقات على هيكل الصادرات الوطنية وضعت الدولة إستراتيجية للنهوض بالقطاع الصناعي وإدراج السلع الصناعية ضمن هيكل الصادرات الوطنية.
- اهتمت الدولة لجزائرية بالقطاع الصناعي من خلال تنوع في آلياتها لتنمية الصادرات الصناعية ، وقامت بتكريس العديد من المؤسسات لدعم المصدرين.
- قامت الجزائر بعدة إصلاحات في مجال التجارة الخارجية من إصلاحات في الجانب الضريبي ، المالي، والجمركي بما يتماشى مع متطلبات المؤسسات الصناعية للقيام بتصدير منتجاتها، وجود حلول للعديد من العوائق التي تحول بين وصول المنتج الجزائري للأسواق الدولية أبرزها نقص الدعم اللوجيستي للمستوردين الجزائريين.
- عملت الجزائر على رقابة مستلزمات الإنتاج بالسعر المفروض، وتحت غمار تأثير الأوضاع العالمية على سوق استيراد المواد الأولية.
- ان الاعتماد على التكنولوجيا المستوردة يستوجب على المؤسسة الجزائرية استيراد هاته التكنولوجيا والكفاءة التي ستستخدم هاته الآلة، مما يؤدي الى ارتفاع التكاليف للمؤسسة.
- تعاني الجزائر من عدم وجود بنية تحتية صناعية قوية لا تؤثر عليها أي اختلالات، إضافة الى معاناة القطاع الصناعي من صعوبات تنظيمية، مالية، وتمويلية ، وسوء استغلال الموارد المتاحة من الناحية المادية، البشرية والمالية.
- عملت الدولة الجزائرية على وضع خطة لدعم الصادرات الصناعية عن طريق إرساء التكنولوجيا المتقدمة ومرافقة المصدرين والمشاركة في بعض المعاملات، فالدولة اعتمدت عدة سياسات للنهوض بالقطاع الصناعي و ترقية صادراته إضافة الى انتهاز خطة لترقية الصادرات الصناعية وكذلك وضع العديد من البرامج والهيئات الداعمة لتصدير المنتجات الصناعية.

### توصيات الدراسة

- توصي نتائج الدراسة بالاهتمام بالمؤسسات الصناعية وتنمية الصادرات الصناعية من خلال:
- وضع إستراتيجية واضحة ومحددة زمنيا لتنمية الصادرات الصناعية مع تحديد مدى إمكانيات القطاع الصناعي ومؤهلاته للتصدير.
- إنشاء مراكز دراسات وأبحاث متخصصة في المجال الصناعي و تنمية الصادرات.

- ضرورة التنسيق والتعاون بين القطاع العام والخاص والعمل كفريق واحد، وتقسيم الأدوار بينهما بوضوح.
- توفير بنك معلومات متطور يوضع تحت يد المؤسسات الراغبة في التصدير يكون بمثابة قاعدة معطيات تزود هذه المؤسسات بالفرص المتاحة في الأسواق الدولية.
- الرفع من قدرة القطاع الصناعي بإدخال تكنولوجيا متطورة، إضافة الى توفير شبكة انترنت قوية وسريعة عبر كافة أقطاب التراب الوطني.
- تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نظرا لدورها الكبير في الاقتصاد والوطني واعتمادها بإدارة حديثة، مع ضرورة توفير مناخ متكامل للنشاط الاقتصادي.
- تفعيل الإبداع والابتكار في المؤسسات الصناعية مع ضرورة خلق التعاون بين المؤسسات ومراكز البحث العلمي والجامعات عن طريق دمج الخبرة العلمية السابقة بالمؤسسة مع المعارف النظرية الجديدة للجامعة.
- الاستفادة من تجارب الدول السابقة لتنمية الصادرات والاقتداء بها، فمثلا بأخذ التجربة الماليزية يمكن الاعتماد على الصادرات والصناعات ذات الموارد الطبيعية بالجزائر وذلك للتقليل من استيراد المواد الخام، وفي هذه النقطة يجدر الإشارة الى تمتع الدولة بالعديد من الثروات الطبيعية لذا على الدولة وضع منهجية لعقلنة استخدام هذه الموارد الطبيعية في الصناعة دون هدرها، وهذا ربما يفتح آفاق أخرى للتصدير تستفيد منها الجزائر وبالتالي محاولة تحقيق التنمية المستدامة.
- على الدولة العمل بسياسات إستراتيجية ترقية الصادرات الصناعية التي تتماشى مع طبيعة الاقتصاد الوطني الجزائري بالتزامن مع ما هو موجود بالاقتصاد العالمي، وليس تجربة جميع السياسات بل اختيار سياسة واضحة تخدم المطلوب.
- البحث وراء أسباب فشل بعض سياسات ترقية الصادرات الصناعية ومحاولة تصحيحها، فتركيا مثلا استطاعت النجاح في تنمية صادراتها عن طريق تخفيض قيمة العملة الوطنية لكن الجزائر خفضت العملة لكثير من 40% ولليوم لم تنجح. لذا يجب التخلي على هذه السياسة ومحاولة تغييرها بسياسة أكثر نجاعة.
- توفير بنية تحتية مصرفية ومعلوماتية بغرض تحسين وتسهيل التعاملات.
- العمل وفق إستراتيجية إحلال الواردات إضافة الى قيام الصناعات الخاصة بالمواد نصف المصنعة كونها تلاقي رواجاً في الأسواق الدولية.

- إنشاء المناطق التجارية الحرة.

# قائمة المراجع

قائمة المراجع

❖ الكتب

- الدكتور بديع جميل قدو. (2009). التسويق الدولي. عمان: داتر المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
- الدكتور رضوان المحمود العمر. (2007). التسويق الدولي. عمان: دار وائل للنشر والتوزيع.
- الدكتور شريف علي الصوص. (2012). التجارة الدولية الاسس والتطبيقات. الاردن-عمان: دار اسامة للنشر والتوزيع.
- الدكتور فرحات غول. (2008). التسويق الدولي (مفاهيم واسس النجاح في الاسواق العالمية). الجزائر: دار الخلدونية.
- د. أحلام بن عمارة. (2023). التسويق الدولي للمنظمات الصغيرة والمتوسطة. عمان- الأردن: دار الايام للنشر والتوزيع.
- د. خالد محمد السواعي. (2014). التجارة والتنمية مع تجارب ناجحة من الدول النامية. عمان- الاردن: دار المناهج للنشر والتوزيع.
- د. صبحي أحمد الدليمي. (2022). جغرافية الصناعة أسس - مفاهيم - تصانيف - تطبيقات. عمان: دار امجد للنشر والتوزيع.
- د. صديق محمد عفيفي. (2002). التسويق الدولي نظم التصدير والاستيراد. الاسكندرية: المكتب العربي الحديث.
- د. صمويل عبود. (1982). اقتصاد المؤسسة. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- د. عبد الرزاق بن حبيب. (2006). اقتصاد وتسيير المؤسسة. ديوان المطبوعات الجامعية.
- د. عجة الجيلالي. (2007). التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة الى اجتكار الخواص. القبة القديمة الجزائر: دار الخلدونية للنشر والتوزيع.
- د. عمر صخري. (2006). اقتصاد المؤسسة. بن عكنون - الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.

## قائمة المصادر و المراجع

د.عبد السلام ابو قحف. (2002). التسويق الدولي. الدار الجامعية.

ظ. مجمد الشيخ. (2008). التسويق الدولي. عمان-الاردن: دار أسامة للنشر والتوزيع.

عبد الكريم كافي. (2013). الاستثمار الاجنبي المباشر والتنافسية الدولية. بيروت- لبنان: مكتبة حسن العصرية.

### ❖ الأطروحات والرسائل

#### دكتوراه

الهام ايت بن اعمر بن عجال. (2017). اليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات "واقع وافاق"، اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في علوم التسيير. الجزائر، قسم علوم التسيير تخصص نقود ومالية، الجزائر: جامعة الجزائر 3.

حمزة العوادي. (2018). الجودة الشاملة كمحدد اساسي لترقية صادرات المؤسسات الصناعية الجزائرية خارج المحروقات " دراسة استشرافية". اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية. قسم العلوم الاقتصادية تخصص تحليل قطاعي، بسكرة: جامعة محمد خيضر بسكرة.

زوهير بن جدو. (2024). دور الصناعات الصغيرة و المتوسطة الغذائية في تعزيز النمو الاقتصادي في الجزائر. اطروحة لنيل الدكتوراه في الطور الثالث. الجزائر، شعبة العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد وتسيير المؤسسات، قالمة: جامعة 8 ماي 1945 قالمة.

سليمان دحو. (2016). التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كاداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات-دراسة واقع تسويق التمور في الجزائر - دراسة ميدانية لواقع تسويق التمور في عينة من المؤسسات المصدرة للتمور بالجنوب الشرقي.-. اطروحة دكتوراه مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في علوم التسيير. الجزائر، قسم علوم التسيير، بسكرة: جامعة محمد خيضر. بسكرة.

عبد الحميد حمشة. (2023). دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة 1990-2019. اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية. الجزائر، قسم العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي، بسكرة: جامعة محمد خيضر بسكرة.

مصطفى شافعي. (2022). اثر الانماط القيادية على الفعالية التنظيمية في المؤسسة الصناعية الجزائرية. اطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه علوم في علم الاجتماع. الجزائر، قسم علم الاجتماع والديمقراطية تخصص علم الاجتماع وتنظيم العمل، باتنة: جامعة باتنة 1 الحاج لخضر.

مريم خلج. (2017). الميزة التنافسية كخيار استراتيجي لترقية الصادرات خارج المحروقات (دراسة حالة مجمع صيدال). اطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم التجارية. الجزائر، قسم العلوم التجارية تخصص تجارة دولية ولوجستيك، مستغانم: جامعة عبد الحميد ابن باديس . مستغانم.

#### ماجستير

حمشة عبد الحميد. (2013). دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة- دراسة حالة الجزائر - . مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية. الجزائر، قسم علوم الاقتصاد تخصص اقتصاد دولي، بسكرة: جامعة محمد خيضر بسكرة.

مصطفى بن ساحة. (2011). اثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير. الجزائر، تجارة دولية، غرداية: المركز الجامعي بغرداية.

#### مذكرات الماستر

اسماء بوتاروك. (2023). توجه الجزائر في دعم وترقية الصادرات خارج المحروقات دراسة حالة الجزائر 2022/2018. مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر اكايمي. الجزائر، الشعبة علوم تجارية التخصص مالية وتجارة دولية، غرداية: جامعة غرداية.

ايناس مشري، و ندى كرايمية. (2022). متطلبات ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر . مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي (ل م د). الجزائر ، قسم العلوم الاقتصادية التخصص اقتصاد نقدي بنكي ، تبسة: جامعة العربي التبسي -تبسة .

جهينة عقاب، الحسين غرايسة، و العربي عرشي. (2022). واقع وتحديات تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر ( دراسة حالة المنتجات الزراعية للفترة 2010 . 2020 ). مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي. الجزائر، قسم العلوم التجارية التخصص مالية وتجارة دولية، الوادي: جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي.

حسام الدين العابد، و نور الدين معمير. (2022). **اليات تشجيع وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات دراسة حالة الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX**. مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر اكاديمي. الجزائر، الشعبة علوم تجارية تخصص مالية وتجارة دولية، الوادي: جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي.

حميداتو عبد الحميد. (2022). **واقع الصادرات خارج المحروقات بالمؤسسات الاقتصادية الجزائرية دراسة حالة: صادرات مؤسسة بسكرية للاسمنت -** . مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية. قسم العلوم التجارية تخصص مالية وتجارة دولية، الجزائر: جامعة محمد خيضر - بسكرة .-

دليلة ثامر. (2015). **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات دراسة حالة الجزائر ( للفترة 2003-2013 )** . مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية. الجزائر، قسم العلوم الاقتصادية تخصص مالية واقتصاد دولي، بسكرة: جامعة محمد خيضر. بسكرة.

سناء قيطاني، و اميرة حوار. (2018). **دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات دراسة حالة: ولاية ميلة(2009-2017)**. مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير (ل.م.د). الجزائر، قسم علوم التسيير تخصص ادارة مالية، ميلة : المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف ميلة .

صباح دكمه، مروة سعدون، و اميرة تومي. (2022). **سبل واليات ترقية الصادرات خارج المحروقات- دراسة حالة الجزائر-** . مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر اكاديمي. الجزائر، قسم العلوم التجارية التخصص مالية وتجارة دولية، الوادي: جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي.

عبد القادر شلالقة، و احمد امين عطية. (2019). **واقع استخدام الانترنت في نشاط المؤسسات الصناعية بولاية الوادي**. مذكرة مكملة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في علم الاجتماع والاتصال. الجزائر، قسم العلوم الاجتماعية تخصص علم الاجتماع والاتصال، الوادي: جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي.

عبلة بلاوي، و رميسة قاسمي. (2022). **واقع منظومة الصادرات في الجزائر خارج المحروقات(2010-2020)**. مذكرة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الاكاديمي. الجزائر، قسم العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، ادرار: جامعة احمد دراية-ادرار.

علام محمد رضا. (2018). دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر دراسة تحليلية للفترة (2005 – 2016). مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر أكاديمي. الجزائر، قسم العلوم التجارية تخصص مالية وتجارة دولية، المسيلة: جامعة محمد بوضياف - المسيلة.

يزيد كناوية، و محمد الحافظ خنفر. (2019). اثر اسعار البترول على حجم الصادرات خارج المحروقات دراسة قياسية لحالة الجزائر خلال الفترة (2016/1974). مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر اكاديمي. الجزائر، قسم العلوم الاقتصادية التخصص اقتصاد كمي، ورقلة: جامعة قاصدي مرباح - ورقلة.

منصف بوعزيلة، و رمزي زراري. (2021). دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر ( 2010 2018 ). مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية. الجزائر، قسم العلوم التجارية تخصص مالية وتجارة دولية، قالمة: جامعة 8 ماي 1945.

مريم بن سعادة، و ساجية بومعيزة. (2019). استراتيجيات ترقية الصادرات الجزائرية على ضوء التجربة التركية. مذكرة مكملة نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية. الجزائر، قسم علوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي، جيجل: جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل-.

#### ❖ المجالات

أحلام هوارى، رشيد د. يوسفى، و علي د. سدي. (2019). وضعية الصادرات الجزائرية في الاسواق الدولية. مجلة دفاتر بوادكس، المجلد 08 / العدد: 01.

احمد بوديسة، علي العبسي، و هشام لبزة. (2020). اثر تنمية الصادرات خارج المحروقات على النمو الاقتصادي في الجزائر 2000-2015. مجلة الاقتصاد والتنمية المستدامة، المجلد 03 العدد 01 مارس (2020).

الليحاني ليلي. (2023). استراتيجية الدولة الجزائرية لترقية الصادرات: من الانفتاح الاقتصادي الى سياسة تجارية لصالح الصادرات خارج قطاع المحروقات. مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 12 العدد 03 السنة 2023.

الدكتور نعمون وهاب، و سمية سردي. (2016). دور المؤسسات الصناعية في تحقيق التنمية المحلية- دراسة مجمع عمر بن عمر بولاية قالمة-، مجلة حوليات جامعة قالمة للعلوم الاجتماعية والانسانية، العدد 16.

الهوري د تيجريسي، و سارة حاج يوسف. (2017). دور الصادرات خارج المحروقات في تنمية الاقتصاد الجزائري. revue des sciences commerciales, 2.

أمال طوير، و عبد الجبار مختاري. (2020). أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر خلال الفترة 1990 - 2018. مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد و الادارة، المجلد 04، العدد: 02.

حمزة أ. العوادي، و جمال أ. د. خنشور. (2016). اشكالية ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة: (2010-2015). مجلة ابحاث ادارية واقتصادية، العدد 19.

حمزة أ. العوادي. (2015). واقع الصادرات الصناعية الجزائرية خارج المحروقات وسبل ترقيتها خلال الفترة ( 2008 - 2012). مجلة حوليات جامعة قالمة للعلوم الاجتماعية والانسانية، العدد 13.

راحو محمد عبد الوهاب. (2022). أثر التوزيع الدولي لمؤسسات الصناعة الغذائية على ترقية الصادرات في الجزائر. مجلة الابتكار والتسويق، المجلد 09 / العدد: 02.

سليمة د. طبائية، و وردة ا. سعدي. (ب. ت). تجربة الجزائر في تنمية الصادرات بين ضرورة التنوع واشكالية التبعية للمحروقات (الواقع والتطلعات المستقبلية)، مجلة الافاق للدراسات الاقتصادية، العدد 02.

علي سايح جبور. (2018). الاليات القانونية لترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر. مجلة افاق للابحاث السياسية والقانونية، العدد 2.

عيدي الطيب، و ام الخير العقون. (2021). دور المؤسسات الصناعية الجزائرية في تحقيق التنمية الاقتصادية. مجلة المنتدى للدراسات والابحاث الاقتصادية، العدد 01.

لحسن عقومة، و مراد جندي. (2020). قياس مؤشرات تنافسية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2010-2019). المجلة الجزائرية للعلوم الاجتماعية والانسانية، المجلد 08 / العدد 02.

## قائمة المصادر و المراجع

محمد الطاهر ا.د قادري، رابح شيلق، و عبد القادر بن علية. (2017). واقع الاستثمار الاجنبي المباشر في الجزائر ودوره في ترقية الصادرات خارج المحروقات. مجلة تنوير، العدد 02.

نذير بوسهوه، و محمد ملوح. (2021). دور مؤسسات الصناعات التقليدية في ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية ( 2008-2019 ). مجلة " دراسات في الاقتصاد والتجارة والمالية"، المجلد 10 ( العدد 01 )

### المطبوعات و المنشورات

د. مروة كرامة. (2020). مطبوعة في مقياس الجغرافيا الاقتصادية مقدمة لطلبة سنة أولى ماستر علوم اقتصادية تخصص اقتصاد دولي.

سارة أ. دريدي، و سناء أ. العايب. (ب.ت).

### الملتقيات

علي د. سدي، فضيلة د. بوطورة، و احلام هواري. (2018). وضعية الصادرات الجزائرية في الاسواق الاورومتوسطية. ورقة بحثية مقدمة للملتقى الدولي الثاني حول: " ما بعد البترول: التبادلات التجارية والاختيارات الاقتصادية للدول الاورومتوسطية " يومي 24-25 افريل 2018.

### المدخلات

الياس أ. شوبار، و محمد مرابط. (ب. ت). دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات. مداخلة بعنوان التوجه نحو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كالية لتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

### المواقع الالكترونية:

الخبر. (05 جويلية، 2023). الخبر. تاريخ الاسترداد 31 ماي، 2024، من [www.elkhabar.com](http://www.elkhabar.com).

وزارة التجارة الجزائرية. (بلا تاريخ). الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية. تاريخ الاسترداد 30 05، 2024، من [www.commerce.gov.dz](http://www.commerce.gov.dz).

## قائمة المصادر و المراجع

---

وزارة الصناعة والانتاج الصيدلاني. (بلا تاريخ). تاريخ الاسترداد 30 05 ,2024، من  
.www.industrie.gov.dz

وزارة الصناعة والانتاج الصيدلاني. (بلا تاريخ). التنمية الصناعية. تاريخ الاسترداد 30 05 ,2024، من  
.www.industrie.gov.dz

وزارة الصناعة والمناجم. (بلا تاريخ). وزارة الصناعة والانتاج الصيدلاني. تاريخ الاسترداد 30 05 ,2024،  
من .www.industrie.gov.dz

الملاحق

الملحق رقم (01): طلب مساعدة لاستكمال مذكرة التخرج

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
République Algérienne Démocratique et Populaire  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed Khider –Biskra  
Faculté des Sciences Economiques  
Commerciales et des Sciences de gestion



جامعة محمد خيضر – بسكرة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم والتسيير  
عمادة الكلية

الرقم : 00682 /ك.ع.إ.ت.ع ت/ 2024

إلى السيد مدير: مؤسسة البسكرة للاسمنت  
ولاية بسكرة

طلب مساعدة لاستكمال مذكرة التخرج

دعما منكم للبحث العلمي، نرجو من سيادتكم تقديم التسهيلات اللازمة للطلبة:

- 1 بالطاهر شيماء
- 2 /
- 3 /

المسجلون بـ قسم العلوم الاقتصادية  
بالسنة: ثانية ماستر تسيير واقتصاد المؤسسة  
وذلك لاستكمال الجانب الميداني لمذكرة التخرج المعنونة بـ:  
"آليات ترقية صادرات المؤسسات الصناعية الجزائرية دراسة حالة مؤسستي البسكرة للاسمنت  
بسكرة ورغوة الجنوب تقرت

وفي الأخير تقبلوا منا فائق الاحترام والتقدير.

بسكرة في: 2024-05-10

ع/ عميد الكلية



تأشيرة المؤسسة المستقبلة

2024 05 26  
SPA BISKRIA CIMENT  
Directeur des Ressources Humaines  
Walid DIAGUI

الملحق رقم ( 02 ): طلب مساعدة لاستكمال مذكرة التخرج

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
République Algérienne Démocratique et Populaire  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed Khider –Biskra  
Faculté des Sciences Economiques  
Commerciales et des Sciences de gestion



جامعة محمد خيضر - بسكرة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
عمادة الكلية

الرقم : 00683 /ك.ع.إ.ت.ع ت/ 2024

إلى السيد مدير: مؤسسة رغوة الجنوب  
ولاية تقرت

طلب مساعدة لاستكمال مذكرة التخرج

دعما منكم للبحث العلمي، نرجو من سيادتكم تقديم التسهيلات اللازمة للطلبة:

- 1- بالطاهر شيماء
- 2- /
- 3- /

المسجلون ب: قسم العلوم الاقتصادية  
بالسنة: ثانية ماستر تسيير واقتصاد المؤسسة  
وذلك لاستكمال الجانب الميداني لمذكرة التخرج المعنونة ب:

"" آليات ترقية صادرات المؤسسات الصناعية الجزائرية دراسة حالة مؤسستي البسكرية للاسمنت  
بسكرة ورغوة الجنوب تقرت

وفي الأخير تقبلوا منا فائق الاحترام والتقدير.

بسكرة في: 10-05-2024

ع/ عميد الكلية



**SARL LA MOUSSE DU SUD**  
**SARL AU CAPITAL DE 221 250 000 DA**  
 Nouvelle Zone d'Activite BP 278/30002  
**TOUGGOURT 30200 OUARGLA**  
 Tel 00 213 29 67 69 20 et 69 24  
 Fax 00 213 29 67 69 23

شركة رغوة الجنوب

DOIT:

Société: SOCAME  
 Adresse : Route GREMDA Km 1.5 SFAX  
 TUNISIE.  
 RC N° : 811526  
 Banque : BIAT Agence Sfax GREMDA 44  
 Rib N° 08703000441001769081

170 BELE

Touggourt le : 26-01-2020

**FACTURE N° EXP/001/2020**

Réf	Designation	Quantite	P. U/ EUR	Total/ EUR
PLAQUE MOUSSE D12	140X190X0.8 CM	286	0.4076 €	116.5736 €
PLAQUE MOUSSE D12	140X190X2 CM	58	1.0189 €	59.0962 €
PLAQUE MOUSSE D12	140X190X5 CM	69	2.5473 €	175.7637 €
PLAQUE MOUSSE D25	75X190X14 CM	215	4.6685 €	1 003.7275 €
PLAQUE MOUSSE D25	70X190X13 CM	278	4.0461 €	1 124.8158 €
PLAQUE MOUSSE D25	70X190X14 CM	140	4.3573 €	610.0220 €
PLAQUE MOUSSE D25	140X190X13 CM	34	8.0921 €	275.1314 €
PLAQUE MOUSSE D25	140X190X10 CM	50	6.2247 €	311.2350 €
PLAQUE MOUSSE D25	65X190X14 CM	43	4.0461 €	173.9823 €
PLAQUE MOUSSE D25	140X190X7 CM	66	4.3573 €	287.5818 €
PLAQUE MOUSSE D25	140X190X5 CM	133	3.1125 €	413.9625 €
PLAQUE MOUSSE D30	70X190X14 CM	82	4.7059 €	385.8838 €
PLAQUE MOUSSE D30	70X190X13 CM	350	4.3697 €	1 529.3950 €
AGENCE DE TOUGGOURT				6 467.17 €
AGENCE DE TOUGGOURT				500.00 €
AGENCE ANTEENNE ET RANGEE				6 967.17 €

Arrêtée la présente facture à la somme de: Six Mille Neuf Cent Soixante Sept  
 Euro et Dix Cent cent 26 967,17 €

Transport: Touggourt  
 Poste de douane: BOUCHEKKA  
 Monnaie: EURO  
 Prix: CFR SFAX  
 Délai de Livraison: accord commun  
 Poids Brut: 6 908,30  
 Mode de Paiement: TOUT LIBRE  
 Notre Banque: BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE Agence : 08  
 Compte N° 002 00088 0883000005 13  
 Adresse : Rue Houari Boumediene DZTGR 30200 Touggourt.  
 SWIFT : BEXADZAL088

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE  
 W.A.R. 9700011 Agence de  
 CHIEF DE SCE COMMERCE



**SARL LA MOUSSE DU SUD**

SARL AU CAPITAL DE 221 250 000 DA

Nouvelle Zone d'Activite BP 278/30002

TOUGGOURT 30200 OUARGLA

Tel 00 213 29 67 69 20 et 69 24

Fax 00 213 29 67 69 23

شركة رغوة الجيوب

DOIT:

Société: SOCAME  
 Adresse : Route GREMDA Km 1.5 SFAX  
 TUNISIE.  
 RC N° : 811526  
 Banque : BIAT Agence Sfax GREMDA 44  
 Rib N° 08703000441001769081

MODELE

Touggourt le : 22-12-2018

**FACTURE N° EXP/001/2018**

Ref	Designation	Quantite	P. U/ EUR	Total /EUR
BLOC MOUSSE D18	140X190X100 CM	6	64.44 €	386.64 €
BLOC MOUSSE D25	140X190X100 CM	20	86.38 €	1,727.60 €
BLOC MOUSSE D30	140X190X100 CM	5	94.95 €	474.75 €
FOB valeur				2,588.99 €
Fret				250.01 €
Total CFR SFAX				2,839.00 €

Transport: Terrestre

Poste de douane : BOUCHEBKA

Monnaie: EURO

Prix: CFR SFAX

Délai de Livraison: Accord commun

Mode de Paiement: Remise documentaire cash contre document a vue

Notre Banque: BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE Agence : 088

Compte N° 002 00088 0883000005 13

Adresse : Rue Houari Boumediene DZTGR 30200 Touggourt.

SWIFT : BEXADZAL088

Arrêtée la présente Facture Proforma à la somme de: Deux mille huit cent trente neuf Euros

شركة الموزة الجنوب

**La Mousse du Sud** SARL

Nouvelle Zone d'Activité BP 278 Touggourt Algeria

NIF: 099830012223376

Tel: +21329676920 Fax: +21329676923

Email: zehouani.salim@yahoo.fr



**Invoice**

NUMBER: EXP001-24

DATE: 10-03-2024

YOUR REFERENCE:

**BILL TO:**

Société : SOCAME

Adresse : Route GREMDA Km 1.5 SFAX TUNISIE.

RC N° : 811526

Banque: BIAT Agency Sfax GREMDA 44

Account: N° 08703000441001769081

**SHIP TO:**

Société : SOCAME

Adresse : Route GREMDA Km 1.5 SFAX TUNISIE.

PAYMENT TERMS: TRANSFERT LIBRE A 180 JOURS DE LA LETTRE DE VOITURE.

DELIVERY TERM: D.A.P SFAX.

VALIDITY OF SHIPMENT: 31-03-2024

BORDER OF SHIPMENT: LAND BORDER

BOUCHEBKA

DISCHARGE: SFAX TUNISIE

Product	Designation	Per Piece		Total EUR
		QUANTITY	Price €	
PLAQUE MOUSSE D18CC	150X190X02 CM	280	1.57	439.68
PLAQUE MOUSSE D18CC	150X190X03 CM	185	2.36	435.75
PLAQUE MOUSSE D18CC	150X190X05 CM	160	3.93	628.11
PLAQUE MOUSSE D25CC	150X190X07 CM	126	7.25	913.78
PLAQUE MOUSSE D25CC	150X190X10 CM	100	10.36	1,036.03
PLAQUE MOUSSE D25CC	70X190X13 CM	122	6.29	766.81
PLAQUE MOUSSE D25CC	80X190X13 CM	122	7.18	876.34
PLAQUE MOUSSE D25CC	75X190X14 CM	299	7.25	2,168.41
PLAQUE MOUSSE D25CC	65X190X14 CM	35	6.29	219.99
PLAQUE MOUSSE D30CC	150X190X07 CM	30	8.63	259.01
PLAQUE MOUSSE D30CC	70X190X13 CM	80	7.48	598.59
PLAQUE MOUSSE D30CC	80X190X13 CM	80	8.55	684.11
Origin: Algeria				
TOTAL NET WEIGHT: 8,250.00 Kgs		F.O.B Value		9,026.60 EUR
PACKING:		FREIGHT:		500.00 EUR
		Total EUR DAP SFAX, TUNISIE		9,526.60 EUR

**Approved this Invoice for the sum of:** Nine Thousand Five Hundred Twenty Six Euros and 60 Cts

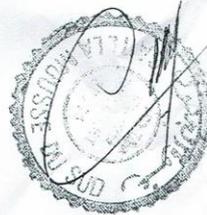
PLEASE TRANSFER BY BANK

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

Account N° 002 00088 0883000005 13

SWIFT: BEXADZAL088

IN FAVOUR OF LA MOUSSE DU SUD



زهواني سليم

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

تصريح شرفي

(خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث)

أنا الممضي أسفله،

السيد (ة): د. الطاهر دوشيميل ..... الصفة: ع. ب. طالب ماستر .....

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم 909375444 والصادرة بتاريخ: 2023/07/04 .....

المسجل بكلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية .....

والمكلف بإنجاز مذكرة تخرج في الماستر عنوانها:

المسؤولية الاجتماعية في المؤسسات الصناعية الجزائرية: دراسة حالة  
عن مدينة المسكن بأكادير مسكنة ورغوة الجنوب شرق

أصح بشرفي أي ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2024/06/04 .....

توقيع المعني:



تم بحمد الله