



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة محمد خيضر - بسكرة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم: العلوم التجارية



## الموضوع

واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات بالمؤسسات

الاقتصادية الجزائرية

- دراسة حالة: صادرات مؤسسة بسكرية للإسمنت -

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية  
تخصص: مالية وتجارة دولية.

الأستاذ المشرف:

إعداد الطالب:

أ.د. خليف عيسى

حميدو عبد الحميد

### لجنة المناقشة

الرقم	أعضاء اللجنة	الرتبة	الصّفة	مؤسسة الانتماء
1	خير الدين وحيد	أستاذ	رئيسا	جامعة بسكرة
2	خليف عيسى	أستاذ	مشرفا	جامعة بسكرة
3	كرودي صبرينة	أستاذة	ممتحنا	جامعة بسكرة

السنة الجامعية : 2021 – 2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

{... وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ

وَالْيَهُ أَنْيَبُ }

صدق الله العظيم

( سورة هود الآية 88 )

# إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع الى الوالدين الكريمين

الى الإخوة والأخوات

الى الزوجة والأولاد

الى جميع الأصدقاء والأقارب

عبد الحميد

# شكر وتقدير

الحمد والشكر لله رب العالمين الذي مدنا بالقوة والعزيمة

والإرادة والصبر للقيام بهذا العمل

وهو القائل في محكم تنزيله: " ولئن شكرتم لأزيدنكم."

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم «من اصطنع إليكم معروفا فجازوه، فإن عجزتم عن

مجازاته فادعوا له حتى تعلموا أنكم قد شكرتم، فإن الله يحب الشاكرين "

وفي هذا المقام يسعدني أن أتقدم بالشكر الخالص وأسمى عبارات التقدير والاحترام إلى الذي لم

يبخل عليا بنصائحه وإرشاداته لإكمال هذه المذكرة الأستاذ المرشد والمشرف:

**دكتور عيسى خليفي .**

دون أن يفوتني أن أشكر جميع الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة الموقرين على منحي شرف

مناقشتهم هذا البحث وإبداء ملاحظاتهم القيمة التي بها نستزيد فلهم مني جزيل الشكر.

وأوجه أيضا التحية والشكر إلى:

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

كل عمال مؤسسة بسكرية للإسمنت الذين لم يتوانوا في مساعدتي لإتمام هذا البحث وأخص

بالذكر منهم: رئيس دائرة التصدير لمؤسسة بسكرية للإسمنت والصديق عبد القادر

لكل هؤلاء لكم مني أسمى عبارات التقدير والاحترام.

وشكرا

### الملخص

تهدف الدراسة إلى معرفة واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات بالمؤسسات الاقتصادية، حيث تم التأكد من خلال دراسة نظرية اشتملت على فصلين الأول متعلق بالصادرات بصفة عامة والثاني بالصادرات خارج قطاع المحروقات، ودراسة ميدانية بمؤسسة بسكرية للإسمنت حيث قمنا بدراسة واقع عملية التصدير في المؤسسة. وقد توصلت الدراسة إلى جملة من النتائج أهمها أن المؤسسة واعية بما فيه الكفاية بأهمية التصدير وتعمل على تشجيعه وزيادته إلا أن هناك العديد من المعوقات التي تحد من تبنيه كما يجب.

**الكلمات المفتاحية:** صادرات، معوقات التصدير، الصادرات خارج قطاع المحروقات، بسكرية للإسمنت

### **Abstract:**

The study aims to know the reality of exports outside the hydrocarbon sector in economic institutions, as it was confirmed through a theoretical study that included two chapters, the first related to exports in general and the second to exports outside the hydrocarbon sector, and a field study at Biskra Cement Corporation, where we studied the reality of the export process in the institution.

The study reached a number of results, the most important of which is that the institution is sufficiently aware of the importance of exporting and is working to encourage and increase it, but there are many obstacles that limit its proper adoption.

**Keywords:** Exports, export obstacles, exports outside the hydrocarbon sector, Biskra Cement

## فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
.II	البسمة
.III	الإهداء
.IV	شكر وتقدير
.V	الملخص
.VII	فهرس المحتويات
.IX	قائمة الجداول والأشكال
أ - د	مقدمة
<b>الفصل الأول: الإطار النظري للتصدير</b>	
03	تمهيد
04	المبحث الأول: الإطار النظري للتصدير
04	المطلب الأول: مفهوم وأهمية التصدير
07	المطلب الثاني: دوافع التصدير
08	المطلب الثالث: بعض نظريات التصدير
10	المبحث الثاني: مؤشرات وإجراءات تنمية التصدير
10	المطلب الأول: أنواع ومؤشرات التصدير
13	المطلب الثاني: طرق التصدير
15	المطلب الثالث: إجراءات تنمية الصادرات
16	خلاصة الفصل
<b>الفصل الثاني: الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات</b>	
17	تمهيد
18	المبحث الأول: نظرة عن الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات
18	المطلب الأول: أهم الصادرات خارج قطاع المحروقات
22	المطلب الثاني: صادرات الاسمنت
23	المبحث الثاني: صعوبات ومشاكل التصدير خارج المحروقات في الجزائر
23	المطلب الأول: الصعوبات والمشاكل على المستوى الاقتصادي
24	المطلب الثاني: الصعوبات والمشاكل على المستوى المؤسسي والتشريعي
25	المبحث الثالث: تدابير وآفاق تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر
25	المطلب الأول: تدابير تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات

## فهرس المحتويات

27	المطلب الثاني: الهياكل المكلفة بتطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات
32	خلاصة الفصل
	الفصل الثالث: صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات
43	تمهيد
44	المبحث الأول: نبذة عن مصنع بسكرية للإسمنت
44	المطلب الأول: مؤسسة بسكرية للإسمنت
46	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للمؤسسة
48	المبحث الثاني: صادرات مؤسسة البسكرية للإسمنت
48	المطلب الأول: صادرات بسكرية للإسمنت
57	المطلب الثاني: الصعوبات والعراقيل التي تواجه المؤسسة في عملية التصدير
59	المطلب الثالث: تطلعات مؤسسة بسكرية في عملية التصدير
60	خلاصة الفصل
62	الخاتمة
63	قائمة المراجع
65	الملاحق

I. قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
19	الهيكل السلعي للصادرات خارج المحروقات للسنوات 2009-2000	01
21	الهيكل السلعي للصادرات خارج المحروقات للسنوات 2010-2018	02
22	إجمالي صادرات الاسمنت في الجزائر	03
48	قائمة منتجات المؤسسة تامة الصنع بالتنوع	04
50	منتجات المؤسسة تامة الصنع بالكمية	05
52	قائمة المنافسين على المستوى الوطني في قطاع إنتاج الإسمنت	06
53	قائمة منتجات المصدرة و الوجه من طرف المؤسسة	07
54	مقارنة صادرات المؤسسة من الاسمنت مع إجمالي الصادرات الوطنية من الاسمنت	08



II. قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
47	الشكل(01): الهيكل التنظيمي لمؤسسة البسكرية	01
51	تطور كمية منتجات المؤسسة تامة الصنع	02
53	تطور كمية منتجات المؤسسة المصدرة للخارج	03

تعتبر الصادرات أحد أهم نقاط القوة التي تركز عليها الدول، والتي تمثل مورد نابض لتمويل الاقتصاد، و تعد الصادرات البترولية (النفطية) أهم عائدات الدول النفطية بالدرجة الأولى، كما تمثل أحد أبرز مقومات التنمية الاقتصادية في هذه الدول، وتعتبر الجزائر من الدول التي تحظى بتنوع كبير في قطاع المحروقات لذا تسعى جاهدة دائما لمواكبة الدول الأكثر تصديرا ومنافسة لها حيث تعتبر الصادرات البترولية بالنسبة للجزائر المورد الرئيسي للعملة الصعبة و لذلك تسعى إلى تعزيزها والدفع بها قدما حيث تقارب نسبة 98% من الحجم الإجمالي لإيرادات، هذا ما يؤثر سلبا على مداخيل الدولة في حال انخفاض عائدات هذا القطاع (قطاع المحروقات) مما دفع الجزائر بالتفكير نحو توجه لدعم الصادرات خارج هذا قطاع من اجل مواجهة الأزمات الاقتصادية وتقلبات الأسعار في الأسواق الخارجية النفطية وخير دليل أزمة 1986، التي عرفت تراجعا كبيرا في أسعاره أدت لشلل الاقتصاد الوطني.

## 1. إشكالية الدراسة:

يمكن تلخيص الإشكالية المطروحة في التساؤل الرئيسي التالي:

✓ ما هو واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات بالمؤسسات الجزائرية، المؤسسة محل الدراسة نموذجا؟

ومن الإشكالية السابقة يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- هل للصادرات خارج قطاع المحروقات بالمؤسسات الجزائرية مكانة معتبرة؟
- ما هو واقع صادرات الاسمنت في الجزائر؟
- ما هي اهم المشاكل والصعوبات التي تواجهها المؤسسات المصدرة؟
- ما هي التدابير والهيكل التي احدثت لتطوير المؤسسات المصدرة؟

## 2. الفرضيات

وللإجابة على التساؤلات السابقة يتم صياغة الفرضيات التالية:

- تساهم المؤسسات الاقتصادية الجزائرية في الصادرات خارج قطاع المحروقات بشكل كبير وفي رفع التنمية الاقتصادية والمستدامة في نفس الوقت للدولة.
- تسعى الجزائر لتعزيز القطاعات الأخرى خارج قطاع المحروقات من خلال العديد من المشاريع.
- تخلق الدولة العديد من المؤسسات التي تعتبر أداة تسهيل لتعزيز الصادرات للدولة.
- تحاول الدولة تنويع مختلف القطاعات لدعم الصادرات للنهوض بالاقتصاد الوطني.

### 3. أسباب اختيار الدراسة : تعود أسباب اختيار الدراسة إلى :

- الموضوع حديث نسبيا، ويمثل مشكلة تتطلب الدراسة.
- الرغبة في توسيع مجال المعرفة المتعلقة بالموضوع.
- الاستفادة من المعلومات الخاصة بالموضوع في الحياة المهنية مستقبلا.
- محاولة إثراء الساحة البحثية عموما والمكتبة الجامعية خصوصا، في مجال صادرات الاسمنت.

### 4. أهمية الدراسة:

تتبع أهمية الدراسة من أهمية موضوع الصادرات خارج قطاع المحروقات، كونه يبحث في الأساليب التي تعتمد عليها الدولة للنهوض بالاقتصاد ودعم التنمية خارج قطاع المحروقات، والذي قد يؤثر سلبا على الدولة في الأجل الطويل، وبالتالي هذه الدراسة ستكشف على أهم الممارسات التي تستخدم من طرف الدولة لدعم الاقتصاد الوطني خارج قطاع المحروقات.

### 5. أهداف الدراسة:

تتمثل أهداف الدراسة في النقاط التالية:

- الإشارة الى الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- محاولة تشخيص واقع صادرات الاسمنت على وجه الخصوص بالجزائر.
- الإشارة إلى وجود طرق أخرى يمكن اعتمادها خارج الصادرات البترولية.

### 6. حدود الدراسة:

- حدود موضوعية: تمت الدراسة حول موضوع الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- حدود مكانية: تمت الدراسة الميدانية في مؤسسة عسكرية للإسمنت ولاية بسكرة.
- الحدود الزمنية: تمت الدراسة في الفترة الممتدة ما بين 25 مارس إلى 30 أفريل

### 7. منهج الدراسة:

لدراسة هذا الموضوع والإجابة عن الإشكالية الرئيسية، اعتمدنا عن المنهج الوصفي التحليلي بالنسبة للجزء النظري من خلال استخلاصه من الدراسات السابقة والكتب والمقالات العلمية، المجالات والمدخلات، أما فيما يخص الجانب التطبيقي فقد اعتمدنا على المنهج دراسة الحالة، وذلك باستخدام مضمون الوثائق والمعلومات المقدمة من طرف المؤسسة محل الدراسة والتي ارتأينا انه من خلالها يمكننا التعمق وفهم مختلف جوانب الموضوع أكثر من خلال الزيارات الميدانية لمؤسسة "البسكرية للإسمنت".

### 8. صعوبات الدراسة:

- ضيق الوقت، نظرا للمدة الممنوحة من طرف الإدارة التي كانت غير كافية لتقديم الدراسة على أكمل وجه وأحسن صورة ممكنة بالإضافة إلى عدم إمكانية التعمق بالموضوع أكثر.
- صعوبة الاستقبال بالمؤسسات محل الدراسة لظروف المؤسسة.
- صعوبة الحصول على مراجع متعلقة بالموضوع.

### 9. الدراسات السابقة:

زاوي فضيلة (2020)، بعنوان: "إشكالية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر وإجراءات ترفيتها"، جامعة أحمد بوقرة بومرداس. هدفت هذه الدراسة إلى بيان أهم التحديات التي تواجه اقتصاد الدول النفطية والمعيقات التي قد تواجهها في المستقبل حيث اعتمدت في الدراسة على تحليل الوضعية الاقتصادية للجزائر خلال الفترة (2008-2015)، وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها غياب استراتيجيات معالم التصدير لتغطية لاحتياجات المحلية لتنمية وتوزيع الاقتصادي.

- دراسة طالبي سميرة (2017)، بعنوان: "سياسة ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر: الاستثمار الأجنبي المباشر آلية التصدير" مجلة الجزائرية للعلوم السياسية والعلاقات الدولية، المجلد 8، العدد 37.

وقد هدفت هذه الدراسة إلى استعراض حالة التبعية النفطية وسيطرة صادرات المحروقات في الجزائر أثر واضحا في التأثير على مسار التنمية، كما سعت الدراسة للفت الانتباه نحو توجه الجزائر إلى إعداد اقتصادها لفترة ما بعد النفط من خلال مجموعة من الخيارات، حيث أهم توصلت للعديد من النتائج أبرزها أن للجزائر تتبع آلية تنوع مصادر الدخل بهدف تنويع فرص الإنتاج والتوزيع لإعادة هيكلة اقتصادها وتكييفه مع متطلبات الأسواق الدولية

- دراسة مدوري عبد الرزاق (2011/2012)، بعنوان: "تحليل فعالية السياسات العمومية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر" مذكرة ماجستير في الاقتصاد، جامعة وهران.

هدفت هذه الدراسة لتعرف على تمركز الصادرات الجزائرية بصفة شبه تامة حول المحروقات، والمتمثلة في كل من البترول والغاز بالدرجة الأولى، حيث أتت هذه الدراسة لتحليل فعالية السياسات العمومية التي اتخذتها الجزائر في مجال ترقية الصادرات خارج المحروقات، ومن خلال هذه الدراسة توصلت إلى العديد من النتائج أهمها أن الجزائر لم تتمكن من تحقيق الأهداف المرجوة من جراء تطبيق سياستها العمومية لجمود جهازها الإنتاجي.

- ما يميز دراستي عن الدراسات السابقة:

جميع الدراسات تناولت قطاع المحروقات من عدة جوانب مختلفة، فكل باحث وأسلوبه في البحث فقد ركزت اغلب الدراسات السابقة على تأثير وانعكاسات الصادرات خارج قطاع المحروقات على المعلومات والبيانات إحصائية، أما دراستي فحاولت من خلالها إبراز قطاع معين محاولا تشخيصه ومدى مساهمته في عجلة الاقتصاد، كما أن هذه الدراسات اعتمدت تحليل المضمون في جمع البيانات من خلال إحصاءات سنوات سابقة أما دراستي فقد اعتمدنا على دراسة وضعية مؤسسة مصدرة.

### 10. هيكل الدراسة:

لمعالجة موضوع الدراسة تم تقسيم العمل إلى ثلاث فصول كالآتي:

- **الفصل الأول:** تطرقنا فيه للإطار النظري للتصدير وكان هذا في مبحثين رئيسيين، كانت تتمحور حول مفاهيم حول التصدير، مؤشرات وإجراءات تنمية التصدير.
- **الفصل الثاني:** أما فيما يخص هذا الفصل فقد عنون بالصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر ليضم ثلاث مباحث ضم نظرة عامة حول الصادرات خارج قطاع المحروقات عموما ولحمة عن صادرات الاسمنت خصوصا اضافة إلى الصعوبات و المشاكل التي يعاني منها قطاع الصادرات بالجزائر، أخيرا أهم التدابير و الافاق لتطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات بالجزائر.
- **الفصل الثالث:** فقد خصصناها للدراسة الميدانية بالمؤسسة العسكرية للإسمنت للإجابة على الإشكالية المطروحة، في نقطتين الأولى تقديم المؤسسة محل الدراسة وهيكلها التنظيمي والنقطة الثانية تشخيص لواقع الصادرات الخاصة بالمؤسسة محل الدراسة.

الفصل الأول:

الإطار النظري للتصدير

تمهيد:

يعتبر التصدير من أهم القضايا في البلدان النامية في ظل الأوضاع الاقتصادية العالمية الراهنة التي تعرف مزيد من تدويل الأنشطة الإنتاجية والتسويقية، وفي ظل احتياج اقتصاديات البلدان النامية إلى النقد الأجنبي لتحقيق الكفاءة الاقتصادية، وفي ظل اشتداد المنافسة الدولية، وارتفاع نفقات المعيشة، وصعوبة التأقلم مع الأسواق الدولية، ونظرا لكثرة وتنوع المخاطر التي تعترض لها العملية التصديرية والتي تحول دون بلوغ المصدرين أسواق الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، ولتجاوز هذه الأخطار والمعوقات أسست أدوات مهمة تمثلت على وجه الخصوص فيما يعرف بضمان ائتمانيات التصدير. وتبعاً لذلك سنتناول في هذا الفصل أهم النقاط التي نتحدث عن قطاع الصادرات وأهميته.

### المبحث الأول: مفاهيم حول التصدير

احتل موضوع التصدير مكانا لا بأس به في الفكر الاقتصادي لارتباطه بالنمو الاقتصادي، خاصة الدول النامية وقد نجحت العديد من التجارب في الدول النامية التي تبنت استراتيجية تشجيع الصادرات كخيار تنموي، يوفر لها الاستقرار الاقتصادي على نحو أسرع مما يحقق لها إحلال الواردات.

### المطلب الأول: مفهوم وأهمية التصدير

في هذه النقطة سنتطرق الى العديد من النقاط التي يمكن لنا من خلالها فهم المعنى الحقيقي للتصدير.

#### أولا: مفهوم التصدير

تعددت مفاهيم التصدير بتعدد المفكرين والباحثين حيث يمكن لنا طرح التعاريف التالية كما يلي:

■ عرف على أنه: "قدرة الدولة ومؤسساتها على خلق تدفقات سلعية و خدمية ومعلوماتية و ثقافية و سياحية وبشرية إلى دول العالم والأسواق العالمية والدولية، بغرض تحقيق أهداف الصادرات في أعلى قيمة مضافة لها وانتشار فرص العمل، والتعرف على الثقافات التكنولوجية الجديدة وغيرها

هو" عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة ما إلى الدول التي تعاني نقص في الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية".

وعلى ذلك يمكن ذكر نوعين من التصدير كما يلي:

أ- التصدير المباشر: الذي هو توصيل السلع إلى الموانئ والمطارات للشحن عن طريق المصدر وبنكه إلى المستورد وبنكه.

ب- التصدير غير المباشر: عن طريق وكلاء التوزيع والشركات المتعددة الجنسيات وفروعها، المشروعات المشتركة، التعاقدات من الباطن وعمليات التملك والتحويل، الصفقات المتكافئة وغيرها من صيغ إدارة الأعمال الدولية مثل عقود الإدارة والاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر.

■ التصدير هو بيع أقصى ما يمكن من الانتاج الوطني للخارج، للحصول على أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية

■ جاء في تعريف آخر أنه " عملية تمكن المؤسسات من اختراق السوق الخارجية بعد أن كانت تعمل في الأسواق المحلية، فليس من السهل أن تقوم الشركة بالعمل بالسوق الخارجية قبل العمل بالسوق المحلية" (النجار، 2002، صفحة 15).

#### ثانيا: أهمية وأهداف التصدير

أن الصادرات وسياسات التصدير على وجه الخصوص تلعب دورا رئيسيا في عملية النمو والتنمية الاقتصادية للدولة، من خلال تخفيف الطلب وتشجيع الادخار وتراكم رأس المال، وضبط العجز في ميزان المدفوعات، كما أن استراتيجية قيادة الصادرات تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشر، وتقوم بتحفيز وزيادة الاستثمارات المحلية وتخلق فرص عمل جديد وتحسن توزيع الدخل، بالإضافة إلى ترافق النمو الأعلى للصادرات نمو أعلى للدخل. (علي توفيق، 2010، الصفحات 21-22).



### 1- أهمية التصدير: تتمثل أهمية التصدير في أنه (عبد الرحمان، 2010، الصفحات 21-22):

- محرك للإنتاج: أي المشروع لا يقبل التوسع في إنتاجه ما لم يتوفر الطلب القادر على امتصاصه، والعكس إذا كان هناك قصور في الطلب المحلي عند إنتاجه، فإن الطلب الخارجي عليه يعوض نقص الطلب المحلي، ويساهم في رفع مستوى الكفاءة الإنتاجية من خلال تطبيق الأساليب الحديثة كما يسهل امتداد التصنيع إلى مجالات جديدة لم تكن متاحة من قبل.

أ- بناء الطاقات الإنتاجية: عن طريق تمويل شراء السلع الوسيطة لصرف الأجنبي.

ب- استغلال الطاقات الإنتاجية العاطلة: تعتبر الصادرات الأداة المثلى لاستغلال الطاقات الإنتاجية العاطلة بالشكل الذي يساهم في تخفيض تكاليف الإنتاج، وزيادة معدلات العائد الاقتصادي عن طريق زيادة القدرة على مواجهة المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية والعالمية.

ت- محدد للاستثمار: تمثل الصادرات مصدراً أساسياً من مصادر تمويل الواردات الوسيطة، التي بدورها تعتبر أحد محددات الاستثمار في الدول النامية، فإن نمو الصادرات من شأنه أن يحدث أمر موجب على الطلب للاستثمار في هذه الدول، باعتبارها مكون من مكونات الطلب الكلي.

ث- التخلص من الاختلالات الهيكلية: على أساس أن الأداء التصديري هو المحرك الرئيسي للاقتصاد الوطني وان الصادرات هي القطاع القائد والرائد للتنمية.

ج- يساهم في التقليل من حدة البطالة: حيث كلما زادت الصادرات زادت الطاقة الإنتاجية وزاد الطلب على العمالة مما يؤدي إلى انخفاض البطالة.

ح- زيادة النقد الأجنبي لدى الدولة: حيث أن الزيادة في الإنتاج من أجل التصدير يساعد في زيادة النقد الأجنبي المتاح لدى الدولة، وبالتالي فالتصدير يمكنه أن يعالج مشكلة الاقتراض الخارجي، لأن استراتيجية التصدير تؤدي إلى نمو سريع مما يؤدي إلى توفر النقد الأجنبي، التي تستطيع من خلاله سداد فوائد القروض الخارجية التي تم الحصول عليها، كما تؤدي إلى رفع السقف الائتماني للدولة وتحسين موقفها في مواجهة الصعوبات المالية الخارجية.

### 2- أهداف التصدير:

هناك عدة أسباب وأهداف لتصدير نذكر بعضها: (2022, yallansadar.com)

أ- زيادة حجم الصادرات: حيث أن الاشتراك في المعارض الدولية سيساعدك بشكل كبير على التواصل مع مستوردين من كافة أنحاء العالم مما يسهل عليك عملية التصدير إليهم وبالتالي زيادة حجم صادراتك.

ب- اكتساب مستوردين جدد: وبعد اكتساب مستوردين جدد هو هدف من الأهداف الأساسية التي يسعى إليها المصدرين وذلك لأن المستوردين هم مفتاح دخول السوق فإذا حصلت على المستورد يتبقى لك شحن المنتج له والدخول الفعلي للسوق الموجود به.

ت- فتح أسواق جديدة أمام منتجات التصدير: إذا كنت مصدر بالفعل لا مانع أبداً من فتح سوق جديد للمنتج الخاص بك وتعد المعارض الدولية وسيلة مفيدة جداً في هذه النقطة وإذا كنت تريد أن تصدر لأول مرة فهذه المعارض فرصة للتعرف على الأسواق الدولية والمنتجات الأخرى والتعرف على مستوردين يستطيعون أخذ منتجك لبلادهم.

## الفصل لأول: .....الإطار النظري للتصدير

ث- مساعدتك على زيادة حصتك الموجودة في السوق: وهذا الهدف للمصدرين الذين يصرون بالفعل لبلد ما ولتكن على سبيل المثال ألمانيا ولكن هذا المصدر يريد زيادة حصته في السوق الألماني فيبحث عن معارض دولية في ألمانيا ويقوم بالذهاب إليها فيتعرف على مستوردين جدد في ألمانيا ويقوم بالتصدير إليهم بدلاً ما كانت حصته في السوق 10% مثلاً أصبحت 30%.

ج- تحسين صورة وسمعة المنتج والترويج له: يعد هدف تحسين صورة وسمعة المنتج من الأهداف التي نحتاجها في أوقات محددة فمثلاً بعد رفع السعودية الحظر على الفراولة لما لا يبحث مصدر الفراولة عن معرض دولي في السعودية ويعرض منتج الفراولة بجودة عالية وبدون متبقيات عالية وبسعر منافس وبذلك يحصل على حصة كبيرة في هذا السوق لأنه حسن صورة وسمعة الفراولة في السعودية وروج لها بطريقة صحيحة.

ح- التعرف على المنافسين ومنتجاتهم: إذا كنت ترغب دائماً في غزو الأسواق يجب أن تتعرف على المنافسين في هذه الأسواق وهذا غير كافي أيضاً حيث يجب أن تعرف طريقة التسويق الخاصة بهم وكيف يقومون بالتعبئة والتغليف؟! وما الشكل النهائي للمنتج؟! وكيف يتواصلون مع المستوردين؟! وكل هذه التفاصيل لن تقوم بمعرفتها مهما قمت بدراسات سوق حيث يجب أن ترى بعينيك هذه الأشياء وتعد المعارض الدولية فرصة لا تعوض في هذا الموضوع فيمكنك رؤية ما تريد أن تراه هناك بدون أي دراسات نظرية.

خ- التعرف على ردود فعل المستوردين والمتعاملين في السوق الخارجي تجاه منتجك: حيث يمكنك في المعارض الدولية معرفة نظرة المستوردين إلى منتجك من خلال إقبالهم على المنتج وردود أفعالهم عندما تتحدث عن المنتج و ما الأشياء الموافون عليها؟! و ما الأشياء التي تحتاج إلى تطويرها في المنتج حتى تدخل هذه الأسواق!؟

د- معرفة علاقات جديدة من المروجين في السوق الخارجي: تمكنك المعارض الدولية من التعرف على المروجين في الأسواق الخارجية مثل: تجار الجملة والموزعون والوكلاء والذين قد يساعدوك بشكل كبير جداً على الدخول في الأسواق التي تستهدفها وتوصيل منتجك للمستهلك النهائي.

### المطلب الثاني: دوافع التصدير

بغرض تحقيق التنمية الاقتصادية تلجأ الدول والشركات إلى تبني سياسة التوجه نحو التصدير للأسواق الأجنبية، وهذا ما يدفعها إلى التكثيف من عملية التصدير وترقية الصادرات. ويمكننا حصر مسببات ودوافع القيام بالتصدير فيما يلي:

(عقومة و جندي، 2019، الصفحات 531-530)

#### 1. دوافع التصدير على مستوى السياسة العمومية :

- ✓ -زيادة احتياط النقد الأجنبي
- ✓ -مساعدة الصناعات على البقاء والنمو
- ✓ -تعزيز الرخاء في المجتمع عن طريق تحسين الانتاجية الوطنية
- ✓ -خلق فرص العمل
- ✓ -تشجيع واضعي السياسات العمومية في تنفيذ برامج تهدف إلى مساعدة الشركات على تحسين أدائها في المجال التصديري .

#### 2. دوافع التصدير على مستوى الشركات:

- ✓ -تستخدم الشركات النشاط التصديري من أجل تحسين عملياتها الإدارية وذلك على المستوى المحلي
- ✓ -زيادة الأداء العام
- ✓ -الاستفادة من وفورات الحجم
- ✓ -البحث عن الفرص في الأسواق الدولية.

### المطلب الثالث: بعض نظريات التصدير

إن الفكر الاقتصادي عبر السنوات الماضية تضمن أفكارا تعكس أهمية إسهام التجارة الخارجية في تحقيق النمو الاقتصادي، إذ أن نشاط التصدير له أهمية بالغة باعتباره ركنا أساسيا في عملية التنمية الاقتصادية للدول النامية والمتقدمة، فلا بد هنا من إعطاء لمحة موجزة عن أهم الأفكار قديما وحديثا ونظرا إلى الصادرات:

الصادرات عند الماركنتيين (التجارين) (سعيد، 2002، الصفحات 6-7):

يعد الفكر الماركنتيني الذي ساد القرنين السادس عشر والسابع عشر أول من اهتم بقطاع التصدير تاريخيا، حيث اعتبر كقطاع محفز للاقتصاد، من أهم رواد هذا الفكر: **Colbert-Davenant-mun-petty** ، فقد كان التجار يرون في تكوين فائض مستمر من الصادرات، المصدر الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية التي تستطيع الدولة توفير احتياجا لها من الخارج، لذلك شجعت السياسة التي اتبعتها هؤلاء في تطبيق نظام إعادة التصدير من اجل إنعاش حركة الصادرات، كما أخذوا العمل بنظام المستودعات، المناطق الحرة، الإعفاءات الضريبية والإعانات لتشجيع الصناعات التصديرية.

### الصادرات عند الكلاسيك:

انتقد الكلاسيك التجار يرون في سعيهم لفرض قيود على التجارة الخارجية، من خلال الحد من الواردات والتوسع في الصادرات بشكل يتنافى والاستخدام الأمثل للموارد المتاحة في الاقتصاد، فلقد إنتقد الاقتصاديون الكلاسيك لحرية الاقتصادية التامة في مجال التجارة الخارجية، التي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي التلقائي بذلك فهم يرون وجوب عدم تدخل الدولة في التجارة الخارجية وأبرز مفكري هذه المدرسة نجد "ادم سميت"

الذي جاءوا بفكرة التقسيم الدولي للعمل، فهو ينظر إلى التجارة الخارجية على أنها الأداة التي بموجبها يتم توزيع الفائض من الإنتاج، وأضاف الاقتصادي "دافيد ريكاردو" إلى أن الدولة تتخصص في إنتاج السلع على أساس المنفعة النسبية، أعطى الكلاسيكيون اهتماما كبير للصادرات، بحيث بينوا الدور الذي تلعبه في توسيع القاعدة الإنتاجية كذا الفائدة التي تنشأ عنها من خلال تمكين الصناعات التصديرية من الإنتاج لسوق أوسع والتي تمكن من الاستفادة من وفرة الحجم وتزايد الغلة، إضافة إلى دور الصادرات في تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المحلية ودورها في تراكم رأس المال من خلال التشجيع على التوسع في النشاط الصناعي عموما.

### 2- الصادرات عند كينز:

بعد أزمة الكساد التي عرفها العالم في سنة 1929 نشرت النظرية العامة لـ "جون ماينارد كينز"، التي أصبحت الأمر الشاغل للاقتصاديين والساسة وصناع القرار في الدول الغربية كيفية خلق الطلب الفعال الذي يحدد مستوى النشاط الاقتصادي، فدالة الطلب الكلي عند كينز تشمل على المتغيرات التالية (سعيد، 2002، صفحة 08):

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

يلاحظ أن دالة الطلب الكلي لكينز على أنها تحتوي على صافي التصدير كمتغير أساسي في المعادلة إلى جانب المتغيرات الأخرى كالاستهلاك العائلي "C"، الاستثمار "I"، الإنفاق الحكومي "G"، كما ابرز كينز من خلال إسهامه الدور الذي يلعبه المضاعف، حيث يعمل على زيادة الدخل بنسبه أكبر من نسبة الزيادة في قيمة الصادرات.

#### الصادرات في الفكر الاقتصادي الحديث:

اختلفت أوجه نظر المفكرين الاقتصاديين المعاصرين حول دور الصادرات، حيث يرى "MARX" استحالة قيام التجارة الخارجية بدور إنمائي في ظل سيطرة الدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية، وما تقوم به من استغلال لثروات الشعوب الفقيرة وما تستخدمه لذلك من وسائل القهر، فضلا عن المنافسة الحادة بين الدول الرأسمالية الاستعمارية على مناطق النفوذ والأسواق.

أما "Myrdal" فإنه يرى أن تجارة الدول النامية مع الدول المتقدمة تعود عوائدها لصالح الدول المتقدمة، لكونها تملك صناعة قوية وتكنولوجية حديثة ومتطورة لا تتوفر عليها الدول النامية، فالتجارة حسب هذه الظروف تؤدي إلى تعميق الفجوة بالإضافة إلى أن صادرات الدول النامية تعتمد في بعض الأحيان على المواد الأولية الخام، تتميز بعدم المرونة.

يرى "Nurkse" أن التجارة الخارجية تعتبر أداة للنمو الاقتصادي، ووسيلة لتوزيع الموارد بشكل كفؤ (السواعي، 2005، صفحة

38)، إستدل في نظريته لدور الذي تلعبه التجارة الدولية في كندا، استراليا، جنوب إفريقيا، الأرجنتين،

كما استبعد إمكانية تحقيق الدول النامية للنمو الاقتصادي لنظر إلى ما تتلقاه الصادرات من حواجز عديدة في أسواق الدول المتقدمة، فهو يرى أن الانسياق وراء تمتع بعض القطاعات التصديرية بميزة نسبية كمبرر لتوجيه الموارد الاقتصادية الإضافية، قد يؤدي إلى هبوط الدخل الكلي الحقيقي للبلد، إضافة إلى تدهور معدلات التبادل في غير صالحه، نظرا إلى ما تواجه صادرات الدول النامية حاليا من عقبات في الأسواق الدولية، انخفاض مستوى الكفاءة الإنتاجية مقارنة مع الدول المتقدمة، وهو الاحتمال الذي أطلق عليه بعض الاقتصاديين مصطلح "النمو المؤدي إلى الافتقار".

المبحث الثاني: مؤشرات وإجراءات تنمية التصدير

المطلب الأول: أنواع ومؤشرات التصدير

أولاً: أنواع الصادرات:

يمكن تقسيم الصادرات إلى أربعة أنواع كما يلي:

أ- الصادرات المنظورة: والتي تضم صادرات السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية (بكري، 2003، صفحة 282)

ب- الصادرات المؤقتة: هي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها للخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد استيرادها ومن جملتها (يسري أحمد، 2006، الصفحات 205-206):

\*المنتجات التي تقدم في المعارض والمؤتمرات، أو الصالونات الدولية.

\*مواد واجهزة أو آلات أشغال ضرورية للقيام بمهمات عمل في الخارج أو في إطار عقود مقابولة من الباطن.

\*إرسال أجهزة وآلات لإصلاحها في الخارج.

ت- الصادرات غير المنظورة: تتمثل في صادرات الخدمات والصادرات الاستثمارية كما تشمل: المواصلات والاتصالات، السفر والسياحة والإقامة خارج الدولة

ث- الصادرات النهائية: هي تلك السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية بحيث تنقطع علاقتها بالمصدر بمجرد وفائه بإلتزاماته التعاقدية مع المستورد.

ثانياً: مؤشرات التصدير:

هناك مجموعة من المؤشرات لقياس التصدير نذكر منها (عقومة و جنيدي، 2019، صفحة 542):

1. مؤشر القدرة على التصدير:

يمثل 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.

الصادرات خارج المحروقات، يعطى بالعلاقة التالية:

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

بحيث:

$X_i$  : مؤشر القدرة على التصدير

## 2. مؤشر التنوع السلعي

وهو مؤشر يقيس انحراف حصة صادرات السلع الرئيسية لدولة معينة في إجمالي صادراتها عن حصة الصادرات الوطنية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية، وتتراوح قيمة المؤشر ما بين الـ 0 والـ 1، بحيث كلما اقترب المؤشر من الـ 0 كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما يصل المؤشر إلى الـ 0 يتطابق هيكل الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية.

$$SJ = \frac{\sum i |h_{ij} - h_j|}{2}$$

ويعطى بالعلاقة التالية: بحيث:

$H_{ij}$ : هي حصة المنتج  $i$  في الصادرات الإجمالية للبلد  $j$ .

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

### 3-2 مؤشر التركيز السلعي :

ويعرف بمؤشر **Herfindahl - Hirshman Index** ويستخدم لقياس درجة التركيز السلعي لإجمالي الصادرات كما يستخدم كذلك في دراسات المنافسة السوقية للتعرف على مدى سيطرة عدد محدود من الشركات على سوق ما. يسحب كمجموع مربعات حصة كل منتج أو مجموعة سلعية في إجمالي الصادرات، يعطي المؤشر قيمة تقترب من الـ 0 في حالة الدول ذات التركيز الشديد في الصادرات، بينما تقترب القيمة من الـ 1 الصحيح في حالة الدول التي تتركز صادراتها بشدة في عدد محدود من السلع ويعطى بالعلاقة التالية:

$$H_i = \frac{\sum_i^n x_i^2}{X_f^2} - \sqrt{1/n}$$

$$1 - \sqrt{1/n}$$

بحيث:

$X_{ij}$ : صادرات البلد  $j$  من السلعة  $i$

## الفصل لأول: .....الإطار النظري للتصدير

Xj: إجمالي صادرات البلد

n: عدد السلع المصدرة

3. مؤشر معدل التغطية:

وفقا لمؤشر معدل التغطية يتم قياس 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 معدل تغطية الصادرات للواردات كبر كلما نتج عن ذلك توفير فائض في احتياطي النقد الأجنبي، خاصة إذا كانت مدفوعات الواردات تسعر بالعملة الأجنبية، وبحسب معدل التغطية بنسبة إجمالي الصادرات خارج المحروقات إلى إجمالي الواردات خارج المحروقات.

إجمالي الصادرات خارج المحروقات

ويعطى بالعلاقة التالية:

$$\frac{\text{إجمالي الصادرات خارج المحروقات}}{\text{إجمالي الواردات خارج المحروقات}}$$

4. مؤشر الانفتاح التجاري:

ويعبر هذا المؤشر 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. وبحسب بالعلاقة التالية:

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



### المطلب الثاني: طرق التصدير

سنطرق في هذا المطلب إلى الأشكال الأكثر شيوعاً وتصديراً في السوق الدولي، نظراً للتعدد والاختلاف في أساليب الدخول إلى الأسواق العالمية والدولية.

1. **التصدير المباشر:** الذي هو توصيل السلع إلى الموانئ والمطارات للشحن عن طريق المصدر وبنكته إلى المستورد وبنكته، ويمكن أن يتم ذلك في عدة قنوات تتمثل في: (النجار، 2002، صفحة 15):

أ- **قسم تصدير محلي:** معناه أن المؤسسة تخصص في بلدها الأصلي قسماً خاصاً لعمليات التصدير شرفاً مديراً يرأس مجموعة مستخدمين، تنحصر مهام القسم في أداء كافة الأنشطة المتعلقة بتصدير والقيام بعمليات البيع الفعلي للمنتجات وتقديم المساعدة التسويقية في مجال الأسواق الخارجية.

ب- **فرع الجمعيات الدولية أو الخارجية:** يسمى بمفهوم "الشركة التابعة"، تسمح هذه الأخيرة من تحقيق سيطرة أكبر في السوق الدولية، ويتعامل الفرع بجميع السياسات التسويقية الخاصة لصادرات (بيع، تخزين، توزيع، ترويج)

ت- **ممثل مبيعات التصدير المتجولين:** المؤسسة ترسل ممثلين عنها إلى الدول الأخرى لغرض التعرف بمنتجات أو التفاوض، أو عقد الصفقات التجارية مع الجهات المستفيدة.

ث- **الوكلاء أو الموزعين الأجانب:** يمكن أن تتعاقد المؤسسة مع وكلاء أو موزعين أجانب لغرض بيع منتجاتها نيابة عنها، حيث يمنح لهم الحقوق الخاصة التي تتيح لهم إمكانية تمثيل المؤسسة في بلادهم.

2. **التصدير غير المباشر:** عن طريق وكلاء التوزيع والشركات المتعددة الجنسيات وفروعها، المشروعات المشتركة، التعاقدات من الباطن وعمليات التملك والتحويل، الصفقات المتكافئة وغيرها من صيغ إدارة الأعمال الدولية مثل عقود الإدارة والاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر (علي حسين، 1999، صفحة 463).

وفي هذا النوع تلجأ المؤسسة لإنتاج منتجات تتلاءم مع احتياجات السوق الأجنبي عادة ما يتطلب ذلك تغيير في خطوط إنتاجها واستراتيجيات التسويق وطرق تنظيمها يعتمد التصدير الغير المباشر على الوسطاء المستقلين الممثلين في: (محمود جاسمي، 2000، صفحة 286)

أ- **المنظمة التعاونية:** تقوم هذه المنظمة لأنشطة التصديرية نيابة عن عدة منتجين، حيث تكون تحت سيطرة الإدارة، وغالباً ما يستعين بهذه المنظمة منتجي السلع الأساسية أو الأولية كالمنتجات الزراعية أو الحيوانية.

ب- **المصدر:** يقوم بشراء المنتجات المصنعة، ثم يبيعها إلى الخارج لحسابه الخاص.

ت- **وكالات التصدير المحلية:** تعمل على البحث على الأسواق الخارجية للسلع المحلية، والتفاوض مع المستوردين الأجانب، مقابل عمولة معينة.

3. **الاتفاقات التعاقدية:** هي عبارة عن ارتباط طويل الأجل بين شركة في دولة وشركة في دولة أخرى، يتم بمقتضاها نقل التكنولوجيا، المعرفة، دون استثمارات في أصول مادية من طرف الشركة، ومن أهم الاتفاقات التعاقدية المتفق عليها، نذكر ما يلي: (خير الدين، 1996، صفحة 52)

## الفصل لأول: .....الإطار النظري للتصدير

- **عقود التصنيع وعقود الإدارة:** عقود التصنيع عبارة عن اتفاقية مبرمة بين المؤسسات الدولية وإحدى المؤسسات الوطنية (عامية خاصة) لدولة المضيفه يتم بمقتضى هذا الاتفاق التصنيع في السوق الأجنبية بواسطة وكيل حيث يتم إنتاج منتج من قبل المؤسسة المحلية نيابة عن المؤسسة الدولية على أن تقوم هذه الأخيرة بنقل التكنولوجيا والمساعدة الفنية.
- **عقود التراخيص:** يقصد بعقود التراخيص أن تقوم الشركة مانحة الترخيص لسماح لشركة أخرى (المرخص لها)، بحق استعمال براءة الاختراع، الملكية الفكرية، العلامة التجارية، التكنولوجيا، طرق وأساليب الإنتاج، حقوق النشر والتأليف الخ، مقابل اجر متفق عليه.
- **عقود الامتياز:** هو شكل خاص من أشكال عقود التراخيص، بحيث تقوم شركة بمنح حق امتياز أداء عمل معين لشركة في دولة أخرى، تحت الاسم التجاري للشركة صاحبة الامتياز، خلال فترة زمنية معينة، مقابل الحصول على عائد مالي.
- أما عقود الإدارة فهي عبارة عن اتفاقية يتم بمقتضاها تفويض مؤسسة أجنبية دارة مؤسسة وطنية صناعية أو خدمية دون أن يكون للمؤسسة الأجنبية السلطة في اتخاذ القرارات الاستثمارية وعادة ما يبرم عقود إدارة المؤسسات الصناعية في إطار توريد معدات المصانع في حين تبرم عقود المؤسسات الخدمية لإدارة العمليات اليومية ويتضمن الاتفاق على أن تحصل المؤسسة الأجنبية على نسبة محدودة من الأرباح الصافية أو من عائد مبيعات المؤسسة التي تبرم معها الاتفاق (سعيد على، 1997، صفحة 114).
- **صفقات التعاقد من الباطن:** يصعب في بعض الأحيان أن تقوم الشركات بجميع العمليات فعادة ما يقتصر نشاطها على بيع الخدمة الهندسية أو إدارة المشروع أو تسويق المنتجات ..... الخ، تسعى الشركات إلى التعاقد من الباطن على الأنشطة التي لا تقوم بتنفيذها مع مقاولين آخرين لتنفيذ المرحلة أو النشاط المعهود إليهم.
- **عقود تسليم المفتاح أو السلعة:** ترتبط عقود تسليم المفتاح ببناء المشروعات الكبرى في الدول النامية حيث تلتزم الشركة الدولية ببناء مشروع متكامل حتى مرحلة التشغيل وتسلمه إلى المالك لإضافة إلى الالتزام بتدريب العاملين الفنيين لتشغيل المشروع وإمداده لمعدات والآلات اللازمة.
- تنطوي صفقات التعاقد من الباطن عن اتفاقية بين وحدتين إنتاجيتين، يقوم أحد الأطراف (مقاول الباطن) نتاج سلعة، أو توريد أو تصدير للطرف الأول (الأصيل)، ويقوم هذا الأخير ستخدامها لإنتاج السلعة بصور النهائية وبعاملته التجارية أو قد يقوم الاتفاق المشار إليه ببناءات على أن يقوم الأصيل بتوريد المقاول من الباطن مواد الخام لازمة لتصنيع مكوات السلعة ثم يقوم بعد ذلك بتوريدها إلى الأصيل.

### المطلب الثالث: إجراءات تنمية الصادرات

تسعى جميع الدول إلى تطوير وتنمية صادراتها خدمة لاقتصادها وزيادة مداخيلها ولذلك تلجأ العديد من الدول إلى إجراءات يمكن أن نذكر منها: (حامد و عبد الرزاق، 2006، الصفحات 53-54)

#### 1. إجراءات ضريبية و جمركية:

##### أ- الاجراءات الضريبية:

- هذه الإجراءات يسعى من خلالها إلى زيادة الصادرات وتشجيع المتعاملين الاقتصاديين إلى التوجه إلى التصدير منها
- الاعفاء الكلي أو الجزئي من الدخل أو الأرباح الناتجة عن عملية التصدير .
  - إعطاء مزايا ضريبية للأرباح المعاد استثمارها في عملية التصدير .
  - رفع القيود الضريبية لتسهيل عملية التصدير بما يتماشى والنظم الحديثة .
  - تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدخول عالم التصدير .

##### ب- الإجراءات الجمركية

- هذه الإجراءات لها أهمية بالغة في تطوير الصادرات كون الجمارك البوابة الأولى التي تواجه المصدر حيث نذكر منها :
- تخفيض في الرسوم الجمركية على المواد الأولية والوسائل التي تدخل في عملية إنتاج المواد المعدة للتصدير .
  - وضع الأنظمة الجمركية الخاصة التي تسهل وتساعد المصدر على الإنتاج والتصدير مثل نظام القبول المؤقت .
  - إيجاد نظم استرداد الرسوم الجمركية على المواد التي تدخل في المنتج المصدر .
  - تخفيض رسوم خدمات الموانئ .

#### 2. توفير الخدمات اللازمة للمصدر:

- يحتاج المصدر إلى المصدر إلى مجموعة الأدوات لتسهيل عملية التصدير نذكر منها :
- توفير الدراسات عن الأسواق الخارجية للتعرف على احتياجاتها .
  - بناء نظام للمعلومات التسويقية و التصديرية .
  - إقامة مركز تصميم و تطوير للمنتجات التصديرية .
  - تقديم الخدمات التسويقية من معارض و مراكز خدمة البيع و بعثات ترويجي والاعلان عن المنتجات الوطنية في الخارج .
  - تشجيع انشاء الكيانات الكبرى للتصدير، وذلك لتوفير امكانيات أكبر و جعل العملية التنافسية في السوق الخارجية ذات قدرة عالية.
  - القضاء على العقبات التي يواجهها المصدرون وتبسيط اجراءات استيراد السلع الوسيطة ومستلزمات الانتاج .
  - تحسين منح الاستثمار الاجنبي المباشر بهدف جذب الاستثمارات التي تسعى إلى التصدير .
  - تقديم الدعم اللازم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف الدخول إلى عالم التصدير .

## الفصل الثاني:

# الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات

تمهيد:

منذ عقود والحكومة الجزائرية تعمل على تنويع الصادرات وذلك للحد من الاعتماد على مداخل المحروقات فقط وهروبا من تقلبات أسعار النفط في الأسواق الدولية مما يؤثر على أوضاع الدولة ككل سواء اجتماعية واقتصادية أو خلاف ذلك.

حيث كرست الجزائر جهودا غير مستهان بها لترقية هذه الصادرات الا أن الواقع أصعب بكثير رغم تعدد القطاعات والامكانيات للدولة الجزائرية والتي تسمح لها ببناء كيان اقتصادي ضخم خارج قطاع المحروقات الا أن هناك العديد من المعوقات والصعوبات التي تحد من تبنيتها لهذه البدائل رغم الجهود المبذولة من قبلها للرفع منها، وفي هذا الفصل سنتطرق بالتفصيل الى هذه النقاط ومحاولة معالجتها.

### المبحث الأول: نظرة عن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات

لقد سعت الجزائر جاهدة باختلاف الحكومات وتعاقبها على تنويع الصادرات وترقيتها والخروج من اقتصاد المحروقات وبناء اقتصاد متنوع لكن كل هذه المحاولات باءت بالفشل رغم التشجيع المستمر لها.

#### المطلب الاول: أهم الصادرات خارج قطاع المحروقات

##### أولاً: احصائيات الصادرات خارج قطاع المحروقات

حققت الصادرات خارج قطاع المحروقات بالنسبة للثمانية أشهر الأولى من سنة 2021 زيادات بمعدلات نسبية معتبرة مقارنة بنظيرتها من السنة الماضية تتجلى فيما يأتي:

صادرات الثمانية أشهر الأولى من سنة 2021 ارتفعت بمعدل 118% حيث بلغت 2.9 مليار دولار فيما تم تسجيل 1.34 مليار دولار في نفس الفترة من السنة الماضية؛ نفس الشيء كان بالنسبة للسبعة أشهر التي سجلت ارتفاع بنسبة 108% (2.47 مليار دولار).

معدل الصادرات خارج المحروقات بلغ 12.3 بالمئة من القيمة الإجمالية للصادرات حيث كانت أهم المواد المصدرة خارج المحروقات من السنة الماضية كما يلي:

- الأسمدة المعدنية والكيماوية الأوتوية: 886 مليون دولار مقابل 524 مليون دولار أي بزيادة تقدر بـ 69,1%.
  - الحديد و الصلب: 78, 595 مليون دولار، مقابل 28,76 مليون دولار أي بزيادة تقدر بـ 19,71%.
  - مواد كيميائية غير عضوية: 501,8 مليون دولار، مقابل 150,1 مليون دولار، أي بزيادة تقدر بـ 23,4%.
  - سكر، و محضرات سكرية، و عسل النحل: 288 مليون دولار مقابل 173 مليون دولار أي بزيادة تقدر بـ 66%.
  - مصنوعات معدنية: 190,81 مليون دولار، أي بنسبة تقدر بـ 6,54% من مجموع الصادرات خارج المحروقات.
- وتعبر هذه الحصيلة الإيجابية عن التوجه الجديد لسياسة التجارة الخارجية المسطرة من طرف السيد رئيس الجمهورية الهادفة إلى تحقيق تنوع حقيقي للاقتصاد الوطني والتحرر التدريجي من التبعية للمحروقات، كما تترجم جهودات السلطات العمومية في مرافقة المصدرين وتذليل العقبات والصعوبات التي تعترضهم في الميدان.

#### رقم قياسي للصادرات خارج المحروقات

ويوم 5 سبتمبر 2021، كشف مدير التجارة الخارجية بوزارة التجارة خالد بوشلاغم، بلوغ الصادرات الجزائرية خارج المحروقات عتبة 2.4 مليار دولار في 7 أشهر الماضية متوقعا ان تتعدى عتبة 4.5 مليار دولار قبل نهاية السنة الجارية وهو رقم قياسي لم يسبق تحقيقه. وأكد بوشلاغم لدى حلوله ضيفا على حصة ضيف الصباح بالإذاعة الأولى، وجود منحى تصاعدي في عملية التصدير خاصة نحو البلدان الافريقية مما ساهم في تقليص العجز في الميزان التجاري.

## الفصل الثاني:.....صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

وقال إن كل المعطيات تشير الى أنّ الصادرات ستحقق هذا العام رقما قياسيا تاريخيا، مضيفا ان احصائيات من الجمارك ل7 اشهر الاولى من هذه السنة تشير الى بلوغ الصادرات 2.4 مليار دولار بعدما كانت لا تتجاوز 1.2 مليار، وهو ما يشمل ارتفاعا بـ 100 بالمئة، مضيفا ان هذا الارتفاع المحسوس في الصادرات بلغ في مواد البناء أي 450 مليون دولار فيما ارتفع تصدير الاسمدة بـ 67 بالمئة.

وبشأن صالون الدولي في طبعته العاشرة التي احتضنته ولاية تندوف بحضور وفد وزاري كبير، قال شلغوم إنه احدى الاستراتيجيات لترقية التجارة البنينة خاصة بعد دخول منطقة التجارة الحرة الافريقية حيز التنفيذ وحول المنطقة الحرة اضاف ضيف القناة الاولى إن هذه المنطقة تمنح امتيازات التفكيك الجمركي بما يسمح للمنتجات الجزائرية بتنافسية أكبر في السوق الافريقية.

ونشرت وزارة التجارة، قبل أيام، بيانا تضمن إحصائيات الصادرات خارج المحروقات للسداسي الأول من سنة 2021، وورد فيه أن صادرات السداسي الأول من سنة 2021 بلغت 2.03 مليار دولا، فيما تم تسجيل 1.04 مليار دولار في نفس الفترة من السنة الماضية، أي بارتفاع قدره 95.55 بالمائة، في حين مثلت الصادرات خارج المحروقات ما نسبته 12.38 بالمائة من إجمالي مبيعات البلاد إلى الخارج.

وفي تفاصيل الصادرات خارج المحروقات جاءت الأسمدة المعدنية والكيميائية الأزوتية بـ 618 مليون دولار، بزيادة تقدر بـ 52.4 بالمائة، والحديد والصلب: 370 مليون دولار، مقابل 21.59 مليون دولار في نفس الفترة من السنة الماضية، أي بزيادة تقدر بـ 1614 بالمائة، ومواد كيميائية غير عضوية بـ 343 مليون دولار، مقابل 114.23 مليون دولار في نفس الفترة من السنة الماضية أي بزيادة تقدر بـ 200 بالمائة، والمواد الغذائية بـ 287 مليون دولار، بزيادة تقدر بـ 37 بالمائة، والسكر بـ 206 مليون دولار، بزيادة تقدر بـ 55.5 بالمائة، ومصنوعات معدنية بـ 141 مليون دولار، بنسبة تقدر بـ 7 بالمائة

### ثانيا: الهيكل السلعي للصادرات خارج المحروقات

كما تبين سابقاً أن الصادرات خارج المحروقات تمثل نسبة ضئيلة جداً من إجمالي الصادرات، و لمعرفة قيمة السلع المصدرة من طرف الجزائر في الأسواق الدولية و نظرا لتنوع السلع و كثرة عددها سنتطرق إلى قطاعاتها دون التفصيل فيها. سنحاول معرفة هيكل السلع المصدرة خلال السنوات 2001-2018 من خلال الجدولين التاليين: (هوارى و وآخرون، 2019، الصفحات 36-39)

## الفصل الثاني: صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

الهيكل السلعي للصادرات خارج المحروقات للسنوات 2009-2000 الوحدة: مليون دولار أمريكي

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
113	119	88	73	67	59	48	35	28	32	السلع الغذائية
170	334	169	195	134	90	50	51	37	44	منتجات خام
692	384	828	651	571	509	551	551	504	465	منتجات نصف مصنعة
-	1	1	1	-	-	1	20	22	13	سلع و عتاد فلاحي
42	67	46	44	36	47	30	50	45	47	سلع و عتاد صناعي
49	49	35	43	19	14	35	27	12	11	سلع استهلاكية غير غذائية
066	937	332	184	907	781	673	734	648	612	الصادرات خ المحروقات
44128	77361	58831	53429	45094	31302	23939	18091	18484	21419	صادرات المحروقات
45194	79298	60163	54613	46001	32083	24612	18825	19132	22031	إجمالي الصادرات

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على الاحصائيات السنوية لموقع الجمارك الجزائرية

نلاحظ من الجدول أن الصادرات خارج المحروقات تنمو بنسب متوسطة لم تتعدى 277 مليون دولار كأعلى ارتفاع في إجمالي الصادرات لسنة 2006 و الذي يرجع الى ارتفاع في قيمة المجموعات السلعية المصدرة، بينما شهدت انخفاضاً محسوساً بقيمة 61 مليون دولار في سنة 2003 والذي يرجع إلى انخفاض في جميع السلع بنسب متفاوتة، وانخفاض كبير في صادرات السلع و العتاد الصناعي، و صادرات السلع و العتاد الفلاحي التي انعدمت بعد 2003 إلى غاية 2006 عادت بقيمة مليون دولار فقط.



## الفصل الثاني: صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

الهيكل السلمي للصادرات خارج المحروقات للسنوات 2010-2018 الوحدة: مليون دولار أمريكي

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	
373	349	327	235	323	402	315	355	315	السلع الغذائية
92	73	84	106	110	109	168	161	94	منتجات خام
2242	1410	1321	1597	2350	1458	1527	1496	1056	منتجات نصف مصنعة
0.30	0.29	-	1	2	-	-	-	1	سلع و عتاد فلاحى
90	78	54	19	15	28	32	35	30	سلع و عتاد صناعى
33	20	19	11	10	17	19	15	30	سلع استهلاكية غير غذائية
2830	1930	1805	1969	2810	2014	2062	2062	1526	مجموع الصادرات خارج المحروقات
38338	33261	28221	32699	60146	62960	69804	71427	55527	صادرات المحروقات
41168	35191	30026	34668	62956	64974	71866	73489	57053	إجمالي الصادرات

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على الاحصائيات السنوية لموقع الجمارك الجزائرية

في سنة 2017 المحروقات تحتل نسبة كبيرة وتقدر ب 94,79 % من اجمالي الصادرات في حين تبقى مساهمة الصادرات خارج

المحروقات ضعيفة جداً حيث تقدر في الإجمال ب 5,48 %.

أما في الاحصائيات المنشورة من طرف الجمارك لسنة 2018 بينت تقدم نسبة الصادرات خارج المحروقات الى 87.6 %، لكن رغم ذلك

تبقى النسبة ضئيلة مما يعني استمرار تبعية الاقتصاد الجزائري الشبه مطلقة لقطاع المحروقات، كما تحتل السلع النصف مصنعة أكبر نسبة في

الصادرات خارج المحروقات تليها السلع الغذائية والمنتجات الخام والسلع والمعدات الصناعية ثم باقي السلع التي تمثل نسب ضئيلة

## الفصل الثاني: صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

### المطلب الثاني: صادرات الاسمنت

كانت الاسمنت من المواد المستوردة في القريب العاجل حيث فاق الاستهلاك الداخلي مجموع الإنتاج المحلي مما يجتم على الدولة اللجوء إلى عملية استيراد هذه المادة الهامة وعلى سبيل المثال بلغت قيمة الواردات من الاسمنت سنة 2014-2015 حدود 500 مليون دولار (1) و نشير أيضا إلى أن الجزائر غداة الاستقلال كانت تملك 3 مصانع فقط للاسمنت و تضاعفت اليوم إلى أكثر من 17 مصنعا و نظرا لتوفر المادة الاولية للاسمنت بكثرة في الجزائر وضعت الدولة خطة لإنشاء مجموعة من المصانع الاسمنت تسعى من خلالها كمرحلة أولى إلى الاكتفاء الذاتي ثم توجه إلى التصدير.

و من أهم هذه المصانع كانت الشراكة مع مجموعات عالمية مثل لافارج و مؤسسات خاصة ربما أهمها مؤسسة البسكرة للاسمنت و بالفعل من خلال المجهودات المبذولة تمت أول عملية تصدير للاسمنت 2017/12/12 من ميناء ارزبو بوهران و التي توجهت إلى دولة غامبيا من خلال شركة لافارج هولسيم الجزائر.

و حسب تصريح الأمين العام لوزارة الصناعة و المناجم خيرالدين مجوني لووكالة الأنباء الجزائرية بوهران أنه غداة تصدير أول شحنة من الاسمنت بان قطاع الاسمنت يقوم بإنتاج ما يقارب 22 مليون طن يتوزع على مجموعة من المتعاملين الاقتصاديين أهمها شركة جيكا للاسمنت ما يقارب 13 مليون طن اي بمعدل 60% من الإنتاج ثم يليه شركة لافارج هولسيم الجزائر ب: 8 مليون طن سنوي و متعاملين اثنين خواص، وقد استمر تصاعد الإنتاج في السنوات الأخيرة .

و بلغت صادرات الاسمنت سنة 2021 في الجزائر عموما حوالي 6 مليون طن بقيمة 220 مليون دولار كما أنه من المتوقع أن تصل في نهاية 2022 إلى 10 مليون طن بقيمة 400 مليون دولار .

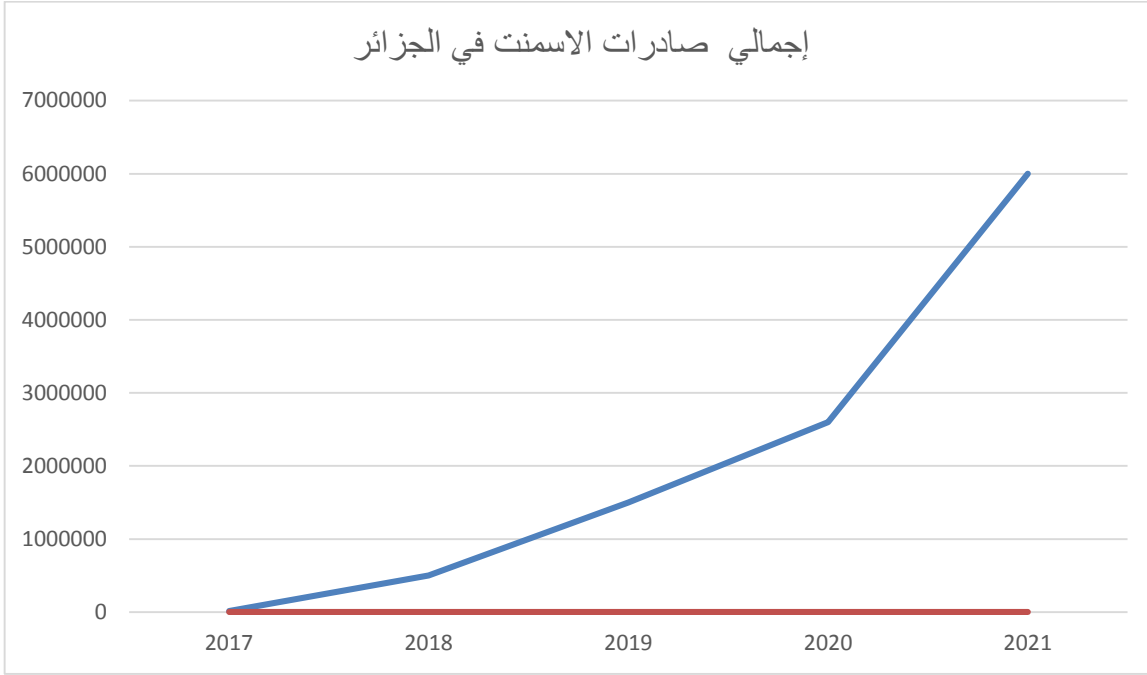
إجمالي صادرات الاسمنت في الجزائر

السنة	2017	2018	2019	2020	2021
إجمالي الصادرات/طن	17 000	500 000	1 500 000	2 600 000	6 000 000
قيمة الصادرات بالدولار	0.68	18	55	96	220

المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على الاحصائيات السنوية

لموقع الجمارك الجزائرية

إجمالي صادرات الاسمنت في الجزائر



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على الاحصائيات السنوية لموقع الجمارك الجزائرية

يمثل الشكل أعلاه إجمالي صادرات الاسمنت بالطن خلال سنوات الدراسة بالطن حيث نلاحظ أن الجزائر في ارتفاع ملحوظ بالنسبة

لصادرات الاسمنت وأنها تضاعفت كمية الصادرات سنة بعد سنة.

## الفصل الثاني:.....صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

المبحث الثاني: صعوبات ومشاكل التصدير خارج المحروقات في الجزائر

المطلب الأول: صعوبات ومشاكل على المستوى الاقتصادي

تعتمد الدولة الجزائرية بشكل أساسي على صادرات قطاع المحروقات في تمويل احتياجاتها من العملة الصعبة (سعيد، 2002، صفحة 10) ولم تكن إجراءات وتدبير دعم وتشجيع الصادرات خارج المحروقات التي شرع فيها بداية من 1996 لترفع من مستوى نجاعة المؤسسات الجزائرية في قطاع التصدير إذ ظلت لا تتعدى 1% في أحسن الظروف ولقد لعب المحيط الاقتصادي تأثير كبير على الاقتصاد عموما وعلى عملية التصدير خصوصا، ومن أهم هذه المشاكل والصعوبات نذكر ما يلي:

- سوء التسيير من منظور مؤشرات الكفاءة والفعالية والمرونة والمتمثلة في عدم تنوع القاعدة الفلاحية والصناعية للاقتصاد الجزائري، حيث أن القدرة التنافسية للاقتصاد ضعيفة باعتبار أن عمق الإشكالية في ضعف تسيير المؤسسات سواء الكبيرة أو الصغيرة والمتوسطة على حد سواء، فإن أغلب المؤسسات ما زال تسييرها ضعيف جدا.
- البيروقراطية و الفساد الإداري حال دون استقطاب الاستثمارات الأجنبية و ابتعاد العديد من المستثمرين المحليين من دخول عالم الإنتاج الحاد الذي يساهم في عملية التصدير.
- عزوف أغلب المتعاملين الاقتصاديين من ولوج عالم التصدير خوفا من المخاطرة لأسباب عديدة و توجههم إلى الاستيراد لأنه أقل مخاطرة و أكثر ربحية.
- ضعف استخدام التكنولوجيا الحديثة و المواصفات المعتمدة دوليا و عدم الإبداع و الابتكار مما قلل من تنافسية السلع في الأسواق الدولية.
- تداخل في المهام بين المؤسسات و الهيئات المكلفة بدعم الصادرات و عدم التنسيق و التضارب الحاصل في ما بينها صعب على المتعاملين الاقتصاديين عملية التصدير.
- . - عدم وجود تنسيق بين المصدرين مما خلق نوع من الفوضى مثل حجز الموانئ و وسائل النقل و غيرها
- . - سوء استخدام المواد المالية التي وضعتها الدولة لتشجيع التصدير خارج قطاع المحروقات لاعتبارات عديدة
- عدم وجود مؤسسات كبيرة ذات إمكانيات وخبرات وقدرات تقوم بعملية التصدير وخاصة في المجال الفلاحي واختصاره على بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما لم يسمح لها بالاستحواذ على حصص معتبرة من السوق الخارجية.
- الأسعار غير تنافسية في السوق الدولية لمعظم السلع الجزائرية مقارنة بنظيرتها الآسيوية والأوروبية.
- عدم امتلاك المصدرين الجزائريين السيولة المعلوماتية الكافية عن الأسواق العالمية، والتي يمكن أن تشكل فرصا تسويقية بالنسبة إليهم، فمثلا أبدى أرباب منتدى رؤساء المؤسسات مخاوفهم من دخول الجزائر للمنطقة العربية للتبادل الحر بسبب نقص المعلومات حول دراسة الجدوى منها. وهنا نطرح مسألة في منتهى الأهمية تتضمن نجاعة منظومة المعلومات في ترشيد وتجويد القرارات الوظيفية والتسعيرية المتخذة، باعتبار أن المعلومة في بيئة الأعمال الراهنة من أتمن الأصول المقضية إلى تحقيق الميزة التنافسية. طالما أن تحقيق

## الفصل الثاني: صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

النجاح لا يتأتى دون فهم أفضل لراهن أسواق التصدير ورهاناتها، من شأنها أن تمكّن المصدرين من استغلال الفرص المتوافرة على مستوى الأسواق الخارجية، ومن هنا فالضرورة ضاغطة لإنشاء نظام معلومات وطني.

- نقص الدعم اللوجستيكي من طرف المصدرين الجزائريين سواء من حيث التخزين والنقل.....الخ حيث يشكو مصدرين من عدة مشكلات على غرار محدودية الشحن.

## الفصل الثاني: صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

### المطلب الثاني: صعوبات ومشاكل على المستوى المؤسسي و التشريعي

-غلاء السلع الجزائرية والذي يرجع سببه إلى عدم الاستفادة من اقتصاديات الحجم، بالإضافة إلى عدم الاستخدام العقلاني للطاقات المتوفرة، على غرار تبعية مدخلاتها للخارج، بالرغم من الإعانات المقدمة من طرف الدولة فإن الأسعار تشهد ارتفاعا بالمقارنة مع نظيرتها في الدول الأجنبية التي تفرض منافسة قوية في نفس المجال، وهذا الارتفاع إنما هو نتيجة ضعف التكامل الصناعي ما بين المؤسسات الإنتاجية والاقتصادية. وفي هذا السياق فإن دخول اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيز التطبيق والانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة يمكن أن يشكل فرصة للمؤسسة الجزائرية التي تحسن استغلالها عن طريق الاستفادة من الإعفاءات الجمركية على المواد الأولية التي تدخل كمواد أساسية في الصناعات الوطنية، خاصة إذا علمنا بأن جل هذه الصناعات لازالت تعتمد على الاتحاد الأوروبي في ترمين مدخلاتها، بل إن مرونة الإنتاج بالنسبة للواردات مرتفعة وتقدر ب 2.3% ما يسمح بتخفيض تكلفة المنتج وعرضه بأسعار تنافسية على الصعيدين المحلي والدولي (قاسمي، 2018، صفحة 114).

- التباطؤ في إدراج نصوص تشريعية وتنظيمية جديدة تحكم آليات التصدير والمنافسة والمعاملات التجارية وشروط ممارسة الأنشطة الاستغلالية، بالرغم من إبداء مجموعة من الخبراء تفاعلاً بإعادة تنشيط صادرات الجزائر خارج المحروقات، بإصدار مراسيم وأوامر جديدة محفزة من شأنها زيادة حجم الصادرات، من خلال تخفيف التنظيمين الجبائي والجمركي وإعادة تنشيط دور الصندوق الخاص بترقية الصادرات.

-البنوك تمنح قروضا وتسهيلات للاستيراد عوضا عن تشجيع وتقوية الطاقة التصديرية للمؤسسات الجزائرية، ما أدى إلى استنزاف المدخرات الوطنية نحو تمويل قطاع الاستيراد على حساب المشروعات الاستثمارية المنتجة والموجهة نحو التصدير، ومنه فإن غياب التنسيق بين البنوك والمصدرين المحليين وافتقار المؤسسات المنتجة سواء كانت عمومية أو خاصة إلى المرافقة البنكية الدائمة ساهم بشكل كبير في تراجع حجم الصادرات خارج قطاع المحروقات.

-عدم تطابق المنتج الوطني مع المعايير الدولية خاصة في مجال الجودة والنوعية وقيود البيئة، وهذا راجع لكونها عملت لسنوات طويلة في غياب المنافسة مما جعلها تبقي سلعتها ضمن مقاييس وطنية بحتة موجهة لسوق واحد، حيث تعاني المنتجات الجزائرية من الجودة المنخفضة والنوعية الرديئة مقارنة مع نوعية نفس المنتجات في السوق الخارجية، وبالنسبة للقطاع العام فالمؤسسات تقوم بعرض منتجاتها دون إجراء دراسات وأبحاث تسويقية. (علمي، 2016/2017، صفحة 97)

-عدم امتلاك المصدرين الجزائريين السيولة المعلوماتية الكافية عن الأسواق العالمية، والتي يمكن أن تشكل فرصا تسويقية بالنسبة إليهم، فمثلا أبدى أرباب منتدى رؤساء المؤسسات مخاوفهم من دخول الجزائر للمنطقة العربية للتبادل الحر بسبب نقص المعلومات حول دراسة الجدوى منها. وهنا نطرح مسألة في منتهى الأهمية تتضمن نجاعة منظومة المعلومات في ترشيد وتجويد القرارات الوظيفية والتسعيرية المتخذة، باعتبار أن المعلومة في بيئة الأعمال الراهنة من أتمن الأصول النفطية إلى تحقيق الميزة التنافسية. طالما أنّ تحقيق النجاح لا يتأتى دون فهم أفضل لراهن أسواق التصدير ورهاناتها، من شأنها أن تمكن المصدرين من استغلال الفرص المتوافرة على مستوى الأسواق الخارجية، ومن هنا فالضرورة ضاغطة لإنشاء نظام معلومات وطني.

## الفصل الثاني:.....صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

المبحث الثالث: تدابير وآفاق تطوير الصادرات خارج المحروقات

المطلب الأول: تدابير تطوير الصادرات خارج المحروقات

هناك العديد من التدابير والمجهودات التي قامت بها الحكومة الجزائرية، خصوصا منذ بداية الألفية الحالية وهذا كله لترقية الصادرات خارج المحروقات، وأهم هذه التدابير ما يلي:

أولا: التعديل في القوانين والتشريعات:

في كل مرة كانت تقوم الدولة بإدخال تعديلات على القوانين والتشريعات المنظمة لنشاط التصدير نحو الخارج، وهذا بغية تشجيع الصادرات والتخلص من التبعية للمحروقات، ومن أهم التعديلات الموجودة حاليا ما يلي: (مصطفى، 2021، صفحة 143).

- إلغاء الرسوم الجمركية والضرائب الخاصة بعمليات التصدير نحو الخارج.
- إقرار تعويضات مالية للمصدرين عن تكاليف نقل منتج نحو الخارج.
- منح المصدرين حق الاحتفاظ بجزء من العملة الصعبة المتأتية من عملية التصدير.
- زيادة المدة اللازمة لإدخال العائدات المالية المترتبة عن عملية التصدير.

ثانيا: تخفيض قيمة العملة:

يعتبر سعر الصرف أداة لتحرير التجارة الخارجية وترقية الصادرات خارج المحروقات عن طريق جعل المنتجات المحلية أقل سعرا وأكثر منافسة في الأسواق العالمية، وبالتالي يساهم بشكل كبير في زيادة الصادرات والتقليل من الواردات)، إن تخفيض قيمة العملة يؤدي الى تغير الميزان التجاري، حيث تنخفض الواردات نتيجة ارتفاع قيمتها وزيادة حجم الصادرات لانخفاض قيمتها في الأسواق الخارجية) وقد قامت السلطات الجزائرية بتخفيض قيمة العملة الوطنية كلما استوجب ذلك، في افريل 1999 خفضت 62% من قيمة العملة وفي سبتمبر من نفس السنة قامت بنفس التخفيض تبعه تخفيض اخر بنسبة 02% في مطلع 2004 من اجل تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر من جهة وزيادة الطلب العالمي على الصادرات الجزائرية من السلع والخدمات من جهة أخرى. (شليق و بن علي، 2000، صفحة 124).

ثالثا: إنشاء الرواق الأخضر الخاص بعملية التصدير:

خاصة بالنسبة للمنتجات الفلاحية التي تتميز بسرعة التلف، ويمكن هذا الرواق المصدرين من تصدير منتج من للخارج في أقصر وقت ممكن، وتجنبيهم مختلف الاجراءات الادارية المعقدة والتي قد تتسبب في تلف منتج.

رابعا: إنشاء مؤسسات وهيئات داعمة لعمليات التصدير:

في الواقع أغلب هذه المؤسسات والهيئات أنشئت منذ فترة طويلة، حيث أن بعضها أنشئ في زمن الاشتراكية، إلا لم يكن لها اسهام كبير في الرفع من قيمة الصادرات خارج المحروقات، ومن أهم هذه الهيئات والمؤسسات ما يلي: (لقرع و طيبة، 2020، صفحة 177)

- إنشاء الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX وهذا سنة 1971م، وهي مؤسسة ذات طابع اقتصادي تعمل على ترقية الصادرات من خلال توفير المعلومات عن الأسواق الخارجية، والتعريف بالمنتجات الوطنية في الخارج، وتنظيم معارض وطنية ودولية لخلق جسور التواصل بين المؤسسات الوطنية والأجنبية والتعريف بالمنتوج الوطني، كما تعمل على تمكين المؤسسات الوطنية من المشاركة في المعارض خارج الوطن.

## الفصل الثاني: صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

- إنشاء الشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات CAGEX وهذا سنة 1996م، حيث تقوم هذه الشركة بتأمين المؤسسات المصدرة من الأخطار التجارية وغير التجارية وأخطار الكوارث الطبيعية، وهذا ما قد يشجع المؤسسات الوطنية على عمليات التصدير إلى الخارج دون خوف على أموالها.

خامسا: إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ألكس (ALGEX): وهذا في سنة 2004م والتي من مهامها ما يلي:  
(مصطفى، 2021، صفحة 144)

- توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي.
- تلعب دور الوسيط بين مؤسسات الدولة والمصدرين الجزائريين.
- وضع السياسات والاستراتيجيات العمومية من أجل ترقية وتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات.



## الفصل الثاني:.....صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

### المطلب الثاني: الهياكل المكلفة بتطوير الصادرات خارج المحروقات

إضافة إلى الإجراءات المتخذة من طرف الدولة في مجال الترقية والموجهة لتخفيف الأعباء على المصدرين، قامت الدولة بتشجيع القطاع العام والخاص على حد سواء من خلال توفير الإطار القانوني، وهذا بإنشاء هياكل وطنية بهدف مساعدة المصدرين الجزائريين على القيام بكل الخطوات اللازمة للتصدير، ومن ثم تنمية وتطوير الصادرات خارج المحروقات وكذا البحث عن الأسواق الخارجية، كما وضعت السلطات العمومية أكثر من عشرة طرق وهياكل لتنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر في صلب اهتماماتها، حيث أرست إجراءات تأطيره تهدف إلى ترقية الإنتاج الوطني على مستوى الأسواق الخارجية نذكر أهمها:

#### أولا: وزارة التجارة:

هي إحدى وزارات الحكومة الجزائرية، بالجزائر العاصمة المكلفة بشؤون التجارة والمراقبة تكونت وزارة التجارة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 44/020 المؤرخ في 05 يوليو 1994، بعدما كانت تحت وصاية وزارة الاقتصاد قبل التعديل رقم 42/054 المؤرخ في 03 يونيو 0442. (صالح، 2021، صفحة 424).

يكلف وزير التجارة بما يأتي:

- يعد ويساهم في وضع الإطار المؤسسي والتنظيمي المتعلق بالمبادلات التجارية الخارجية.
- ينظم تحضير الاتفاقيات التجارية الدولية والتفاوض بشأن الاتصال مع المؤسسات المعنية ويتولى تنفيذها ومتابعتها.
- يسهر على جعل القوانين والتنظيمات مطابقة للنصوص التي تسيّر التجارة الدولية.
- ينشط ويحفز عبر الهياكل الملائمة بالاتصال مع الدوائر الوزارية والمؤسسات المعنية بالأعمال التجارية الخارجية الثنائية والمتعددة الأطراف.
- يعالج في حدود صلاحياته الخلافات المتعلقة بالتجارة الدولية.
- يعد ويقترح كل استراتيجية لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- يسهل ويشجع مشا ركة المتعاملين الاقتصاديين في التظاهرات الاقتصادية داخل الوطن أو خارجه.
- ينشط بالتنسيق مع الهيئات المعنية المصالح الموضوعة لدى الممثلات الدبلوماسية الجزائرية فالخارج والمكلفة بالشؤون التجارية.
- يساهم في وضع وتنظيم سير مناطق التبادل الحر.
- يسهر على وضع وتطوير نظام اتصال وإعلام إحصائي حول المبادلات التجارية الدولية.

#### ثانيا: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة "CACI":

انشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 1996/03/03 وهي مؤسسة ذات طابع صناعي و تجاري في الشخصية المعنوية، و الاستقلالية المالية و موضوعة تحت وصاية وزارة التجارة، وهي تقوم على وجه الاساس بمهمة التمثيل والاستثمار والادارة والتوسيع الاقتصادي في مستوى الدوائر الاقليمية (الجريدة الرسمية، 1996، صفحة 20).

تمثل مهام الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة فيما يلي:

## الفصل الثاني:.....صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

- ترويد السلطات العمومية بالآراء والمقترحات والتوصيات في المسائل والانشغالات التي تخصهم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على الصعيد الوطني (قطاعات التجارة والصناعة والخدمات).
  - تنظم التشاور بين منخرطيهما وتجميع آراءهم في النصوص التي تفرضها عليها الإدارة قصد دراستها وإبداء آرائها بشأنها.
  - تلخيص الآراء والتوصيات والاقتراحات التي تعتمدها غرفة التجارة والصناعة وتلائم برامجها ووسائلها.
  - تنجز كل أعمال المصلحة المشتركة في غرفة التجارة والصناعة وتحفزها على القيام بالمبادرات.
  - تتولى تمثيل أعضائها لدى السلطات العمومية وتعيين ممثلين لدى هيئة التشاور والاستشارة الوطنية.
  - تقوم بكل عمل يرمي إلى ترقية مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني وتنميتها وتوسيعها لاسيما في مجال الأسواق الخارجية.
- وتكلف الغرفة بهذه الصفة على الخصوص بما يأتي:
- تقوم بدراسة الوضعية الاقتصادية للبلاد والتفكير فيها وتطويرها وتقديم آرائها إلى السلطات العمومية بخصوص وسائل تنمية النشاط الاقتصادي الوطني وترقيتها.
  - تصدر كل وثيقة أو شهادة أو استمارة يقدمها أو يطلبها الأعوان الاقتصاديون لاستعمالها أساسا خارج البلاد وتؤشرها وتصادق عليها.
  - يحدد الوزير المكلف بالتجارة بقرار قائم هذه الوثائق والشهادات والاستمارات.
  - تنظم أو تشارك في تنظيم جميع اللقاءات والتظاهرات الاقتصادية داخل الجزائر وخارجها لاسيما المعارض والندوات والمناظرات والأيام الدراسية والمهام التجارية التي يكون غرضها ترقية النشاطات الاقتصادية الوطنية والمبادلات التجارية مع الخارج وتنميتها.
  - تنجز كل الأعمال والدراسات التي تساعد على ترقية المنتوجات والخدمات الوطنية في الأسواق الخارجية. وتقترح أي تدابير ترمي إلى تسهيل عمليات تصدير المنتوجات والخدمات الوطنية وترقيتها.
  - تقييم علاقات التعاون والتبادل وتبرم اتفاقات مع الهيئات الأجنبية المماثلة.
  - تنضم إلى الهيئات الجهوية أو الدولية التي لها نفس الطبيعة أو تسعى لتحقيق نفس الأهداف.
  - تشارك في التظاهرات والأعمال التي تبادرها الهيئات التمثيلية التي تسعى إلى تحقيق نفس الأهداف.
  - تقوم بنشاطات التعليم والتكوين وتحسين المستوى وتحديد المعلومات لصالح المؤسسات.
- ويمكن للغرفة أن تقوم بزيادة على ذلك بما يأتي:
- تمثيل الجزائر في المعارض والتظاهرات الاقتصادية الرسمية التي تنظم في الخارج.
  - تبدي رأيها في الاتفاقيات التجارية التي تربط الجزائر ببلدان أجنبية.
  - يصرح بأنها صاحبة امتياز المرافق العمومية.
- في هذه الحالة يعتمد الامتياز على أساس دفتر شروط يعد حسب الأصول الشكلية القانونية المطلوبة:
- تؤسس مؤسسات تجارية وصناعية وخدمانية أو تديرها أو تسييرها كمدارس التكوين وتحسين المستوى ومؤسسات ترقية الشركات ومساعدتها ومؤسسات دعم أنشطتها وهيكل تجارية وصناعية أساسية، لاسيما المخازن العامة والمناطق الصناعية

## الفصل الثاني:.....صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

عندما تكون هذه المؤسسات ذات طابع وطني أو عندما يغطي المجال الجغرافي لتطبيق اختصاصها للدائرة الإقليمية لأكثر من غرفة واحدة للتجارة و الصناعة.

### ثالثا: الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير «SAFEX»

تعود نشأتها الى 1971 حيث كانت تعرف "بالمكتب الدولي للأسواق الدولية والتصدير" المحدث بالأمر رقم 16/17 المؤرخ في 5 اوت 1971 يحمل في سنة 1987 اسم "الديوان الوطني للأسواق والتصدير«ONEFEX» والذي أنشئ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 63/87 المؤرخ في 03 مارس 1987 وفي 1990/12/24 وبعد مداوات الجمعية العامة تم تقرير تغيير الاسم الى "الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير" والتي هي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالاستقلال المالي والشخصية المعنوية موضوعة تحت رقابة ووصاية وازرة التجارة تشمل مهام SAFEX عدة مجالات (الجريدة الرسمية ،.1، 1987، صفحة 341).

فهي تقوم بالمهام المتعلقة بتنمية المبادلات التجارية وكذا رفع نسبتها خلال ترشيد الواردات وترقية الصادرات في مجال تنمية المبادلات: (عبيدي، 2016/2015، صفحة 43)

- تتكفل بمتابعة عمليات المقاصة والمساعدة التقنية للمتعاملين الوطنيين في مجال التصدير
- تنظيم الندوات الاجتماعات والملتقيات والايام الدراسية بهدف جمع المعلومات الخبرات والتجارب في توجيه الواردات وتنظيم المعارض
- مساعدة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين على تحديد المناطق والبلدان المصدرة للمنتجات التي تمهمهم.
- تقديم يد العون لمعاملتي التجارة الخارجية الجزائريين وهذا بناء على طلبهم في مراحل تحضير ملفات الاستيراد او تفاوض مع المتعاملين الاجانب.
- برمجة وتنظيم المعارض المتخصصة والصالونات وطنيا ودوليا.
- تنظيم المشاركة الجزائرية في التظاهرات بالخارج
- تسيير المعارض الدائمة لمنتجات التصدير
- فيما يخص ترقية الصادرات تعمل على رقابة جودة المنتجات الموجهة للتصدير من خلال.
- تطوير الصادرات وهذا بدراسة السوق الاعلام والوثائق الشهرية.
- الاتصال الوثيق مع المتعاملين الوطنيين في احصاء المنتجات المرشحة للتصدير مع تحديد كميتها.
- تأطير المتعاملين الوطنيين ومساعدتهم على تطوير صادراتهم الى الخارج.
- تنظيم فهارس "منتجات/بلدان/منتجات" وكذا منتجات التصدير وتسييرها وضبطها باستمرار
- وضع علامة جيد لتصدير المنتجات والتغليف المطابقين للمقاييس والمعايير المقررة
- المشاركة مع الهيئات الاخرى في اعداد المقاييس التقنية التي تخضع لها المنتجات المخصصة للتصدير وايضا جميع انواع التغليف
- تعيين مراكز مراقبة التصدير في كافة التراب الوطني.

## الفصل الثاني:.....صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات

### رابعا: المركز الوطني لمراقبة النوعية "CACQE"

يعد مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تحت وصاية وزارة التجارة، أنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 89-147 المؤرخ في 8 أوت 1989 المعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 03-318 المؤرخ 30 سبتمبر 2003، المركز هو فضاء وسيط يشكل من جهة دعم تقني لفائدة السلطات المكلفة بمراقبة النوعية وأمن المنتجات ومن جهة أخرى دعم ومرافقة المتعاملين الاقتصاديين في إطار تنفيذ برنامج ضمان جودة الإنتاج الوطني.

يدير المركز من طرف مدير عام يساعده في مهامه أمينا عاما وخمسة رؤساء اقسام، يتوفر المركز على أربعة وعشرين (24) مخبر عملي منها 04 جهوية و20 مخبر ملحق إضافة الى مجلس التوجيه الذي يتداول جميع المسائل المرتبطة بمهام المركز وبلجنة علمية وتقنية التي تبتدى رأبها في عدة نقاط (المخططات السنوية والأبحاث العلمية والتقنية، طلبات ترخيص فتح مخابر تحاليل النوعية، مشاريع النصوص التشريعية والتنظيمية).

و من جملة المهام التي يختص بها هذا المركز ما يلي: (سيدر و جكنوني، 2015/2014، صفحة 39)

- اجراء كل الدراسات والتحليل المخبرية التي تسمح بمراقبة نوعية الرزم ومدى ملاءمتها للمحتوى.
- ابرام العقود والاتفاقيات فيما يتعلق بتحقيق هدف المركز مع الهيئات وطنية واجنبية.
- حماية صحة المستهلك وامانة بالسهر على احترام النصوص المنظمة لنوعية المنتجات الموضوعة للاستهلاك.
- تنظيم ندوات ملتقيات ايام دراسية معارض ولقاءات علمية وتقنية واقتصادية لفائدة المستهلكين والمحترفين.
- إجراء تحقيقات وابحث ذات طابع وطني واقليمي للكشف عن السلع والخدمات التي يمكن ان تكون مهددة لصحة المستهلكين.
- تشجيع استعمال المواد الاولية المحلية في انتاج الرزم والمواد التعبئة والتغليف.

### خامسا: الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات

تخضع هذه الشركة للمادة 4 من القانون رقم 45-25 الصادر بتاريخ 02 يناير 0445 والذي ينص على أن تأمين الصادرات يمنح إلى الشركة المسؤولة عن الضمان (مديرية التجارة لولاية بسكرة، 2000).

#### مهامها:

- تأمين واثتمان الصادرات (تغطية المخاطر التي قد تحدث عند التصدير).
- التأمين والاثتمان الداخلي (الذي يغطي الائتمانيات الداخلية للمؤسسة، والقروض الخاصة بالاستهلاك).
- تأمين المعارض.
- بيع المعلومات الاقتصادية والمالية.
- تغطية انتعاش الديون.
- التأمين المشترك وإعادة التأمين.

### سادسا: الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ANEXAL

أنشأت هذه الجمعية في 02 جوان 0220 للدفاع عن حقوق ومصالح المصدرين وتضم أكثر من 022 مصدر، وهي تساهم في وضع السياسات الخاصة بترقية الصادرات ومن مهامه الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين: (عدي، 52016/2015، صفحة 50)

- المساهمة في تبادل الخبرات ونشرها.
- نشر مختلف المعلومات التي تركز التعاون بين المصدرين الجزائريين.
- الاعلام بمختلف التظاهرات الدولية والوطنية.
- تشجيع المصدرين الجزائريين على المشاركة في التظاهرات الوطنية والدولية.

### سابعا: الجمعية الوطنية لترقية الصادرات "APEX"

هو عبارة عن جمعية وطنية ذات طابع غير مالي، أنشئت في 30 ديسمبر 1989 من طرف السلطات العامة والخاصة وذلك عن طريق:

- تبادل المعلومات العلمية والتقنية والعملية.
- الالتقاء والتشاور مع الأعوان الاقتصاديين.
- مناقشة كل الأسئلة المتعلقة بالتجارة الدولية.
- الدفاع عن المصدرين ومصالحهم.
- التعاون المشترك بين المنظمين إلى النادي.

ثامنا: المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات (المرسوم التنفيذي 04/173، 2004).

أسس حسب المرسوم التنفيذي رقم 04-173 لـ 12 جوان 2004 من مهامه:

- المساهمة في تحديد أهداف واستراتيجيات تطوير الصادرات.
- المباشرة في تقرير برامج وأعمال تؤدي إلى اقتراح كل قياس لتشجيع وتنويع الصادرات خارج المحروقات.

### خلاصة الفصل:

إن تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات يتطلب العناية بتوفير كل شروط لنجاح عمليات التصدير وتوفير هياكل مكلفة خصيصا لتطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات، وتحديد كل الوسائل وتأمينها من الأخطار المختلفة التي يمكن أن تواجهها وتوفير الآليات والخدمات اللازمة لصالح المصدرين لتأمينهم من حزمة الأخطار التي يمكن أن تواجه عملياتهم التصديرية. وانطلاقا من هذا يصبح قيام اقتصاد تصدير من المهام الأولى لأجهزة التخطيط ورسم السياسات لكونه عملية نمووية طويلة الأجل، ومن أبرز المتطلبات المرافقة لتنويع الصادرات في الاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات نجد التأمين والضمان المؤسسي للتجار الخارجية ضد مختلف الأخطار المحتملة لحماية المصدرين وتشجيعهم.

الفصل الثالث:

مادرات الشركة العسكرية

للإسمنت - دراسة حالة -

### تمهيد:

بعد تطرقنا في الجانب النظري على المفاهيم المتعلقة بالصادرات بصفة عامة، والصادرات خارج قطاع المحروقات من خلال فصلين نظريين الأول والثاني سنحاول من خلال هذا الفصل محاولة تطبيق تلك المضامين على مؤسسة بسكرة للإسمنت البرانيس بسكرة، وما هي المساهمات التي تقدمها لقطاع الصادرات خارج قطاع المحروقات من خلال عرض صادرات مصنع الإسمنت خلال أربع سنوات الأخيرة، وكذا انتاج المصنع من اسمنت بصفة اجمالية وما تصدره بالإضافة المشاكل والعراقيل التي تحد من نشاطه.

ولقد تم اختيار مؤسسة بسكرة للإسمنت بحكم المواصفات التي توفرت عليها والتي تخدم الموضوع، فهي تساهم بنسبة لا بأس بها في قطاع الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث تم تقسيم هذا الفصل الى مبحثين كما يلي:

**المبحث الأول:** نبذة عن مصنع بسكرة للإسمنت.

**المبحث الثاني:** صادرات مؤسسة بسكرة للإسمنت.



## المبحث الأول: نبذة عن مصنع البسكرية للإسمنت.

في هذا المبحث سنتطرق الى التعريف بالمؤسسة محل الدراسة، النشأة والتطورات أهميتها وأهدافها في المجال الاقتصادي والاجتماعي.

### المطلب أول: التعريف بالمؤسسة محل الدراسة

#### 1. التعريف بالمؤسسة:

"البسكرية" مصنع عملاق لإنتاج الإسمنت وهو أول مصنع خاص في الجزائر دون شراكة أجنبية، يعد من أضخم إنجازات "عموري" ببلدية البرانيس الذي يقع على بعد 15 كلم عن مدينة بسكرة، أنجز بقرب المحجرة على 100 هكتار، استفاد منها في إطار دعم الاستثمار. انطلقت أشغاله سنة 2013 تحت إشراف مهندسين وتقنيين صينيين وجزائريين، وينظر أن يخلق نحو 1000 منصب شغل. يدخل هذا الإنجاز الضخم ضمن سياسة ورؤية لتطوير مختلف القطاعات خارج المحروقات ، والانفتاح على مختلف النشاطات الداعمة للاقتصاد الوطني، وهذا بالاعتماد على خبرته الطويلة في مجال الاستثمارات الناجحة كإنتاج مادة الآجر، حيث يحتل المرتبة الأولى وطنيا وإفريقيا ب20 مصنعا عبر الوطن.

#### 2. أهداف المؤسسة:

يعتبر الهدف الرئيسي والجوهرى لمؤسسة البسكرية للإسمنت توفير منتجات ذات جودة عالية بسعر مقبول في متناول الطبقات المختلفة وتستجيب لكل المتطلبات بالإضافة إلى السعي إلى زيادة استثمار وتحسين الاداء بالاستعانة بالخبرة الفنية والتكنولوجية وتسعى حسب مسؤوليتها إلى تحقيق مجموعة من الأهداف نذكر منها ما يلي:

- العمل على التوسع والمحافظة على حصتها في السوق.
- العمل على تحقيق أكبر قدر ممكن من مبيعات، و تغطية حجم الطلب السوقي.
- تحقيق مستوى معين من الأرباح والعمل على تغطيتها.
- تحقيق ميزة تنافسية والمحافظة عليها واستمرارها.
- الوصول إلى المرتبة الأولى في الجزائر من ناحية الجودة والتسيير.
- السهر على توفير التكوين الملائم لكل عمال المؤسسة في جميع المستويات، وذلك بغرض جعلهم يجارون التطورات التكنولوجية الحديثة.

#### 3. البطاقة التقنية للمؤسسة

الاسم التجاري: شركة البسكرية للإسمنت.

- تاريخ الإنشاء: 04-2-2009.

- الجنسية: جزائرية.

- النشاطات الرئيسية: الإنتاج الصناعي للإسمنت.

-مساحة المؤسسة: 100 هكتار.

- شخص معنوي: ش ذ ا- رأس مالها الاجتماعي 870000000 دج.

- عنوان المقر الاجتماعي: برانيس بسكرة.

- مجلس الإدارة و/أو المديرون: هقي محمد العيد، الرئيس المدير العام.

- عدد العمال:

✓ الإطارات: 166.

✓ عمال التحكم: 161.

✓ عمال تنفيذيين: 457.

- وصف وجيز للطرق المستعملة في التصنيع:

✓ استخراج وإعداد المواد الخام.

✓ إنتاج الكلنكر.

✓ طحن الإسمنت والتوزيع.

- تعيينات المواد المصنعة (بما فيها تلك المقتنة):

- CIMENT PORTLAND EN SAC

-CIMENT PORTLAND EN VRAC

-CIMENT HTS EN SAC

### المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للمؤسسة:

يقصد بالهيكل التنظيمي الإطار الذي يحدد مواقع اتخاذ وتنفيذ القرارات، وكذلك بين التقسيمات التنظيمية والوحدات التي تقوم بالمهام والأنشطة اللازمة لتحقيق أهداف المؤسسة. وفيما يلي سنقوم بتوضيح الهيكل التنظيمي لمؤسسة البسكوية للإسمنت.

-خدمة تجارية: يتم التنسيق بين مصلحة التجارة ومصلحة الإنتاج، حيث يتم إرسال بيانات عن حجم الإنتاج والمخزون من المنتج النهائي لكي يتسنى لمصلحة التجارة القيام بمهامها.

-الأمانة العامة: مكلفة بتسيير شؤون الأمانة العامة بما فيها تسجيل البريد الصادر والوارد واستقبال الزبائن والزوار واستقبال المكالمات الهاتفية وتحويلها بين مختلف المديرات والمصالح، وتبليغ المعلومات إلى مختلف المديرات.

-قسم المحاسبة: تقوم هذه الدائرة بمتابعة وتسجيل العمليات المالية والمحاسبة التي يتم بينها وبين مختلف المصالح الأخرى. وهذا من أجل المراقبة الداخلية لتسهيل تحدي النتيجة من ربح أو خسارة من أجل معرفة مركزها المالي ومكانتها الاقتصادية لضمان السير الحسن للمؤسسة .

-الإدارة عامة (إدارة الإسمنت): وهي تسهر على إدارة وتسيير شؤون الوحدة كما تعتبر همزة وصل بين مختلف المصالح، حيث تعلم العمال في حالة وجود قوانين وتغيرات خاصة بأوقات العمل، كما تملك اتفاقية جماعية تحتوي على الساعات العمل الرسمية والإضافية و العطل السنوية، الغياب، العطلة مدفوعة الأجر، الحوافز الإجتماعية... الخ. ويندرج تحتها:

-قسم الصحة والسلامة: ومن مهامها السهر على حماية ممتلكات الشركة وتوفير الأمن الدائم من خلال المراقبة المستمرة وكذا مراقبة أمن الأفراد من خلال متخصصين في الوقاية والأمن الصناعي.

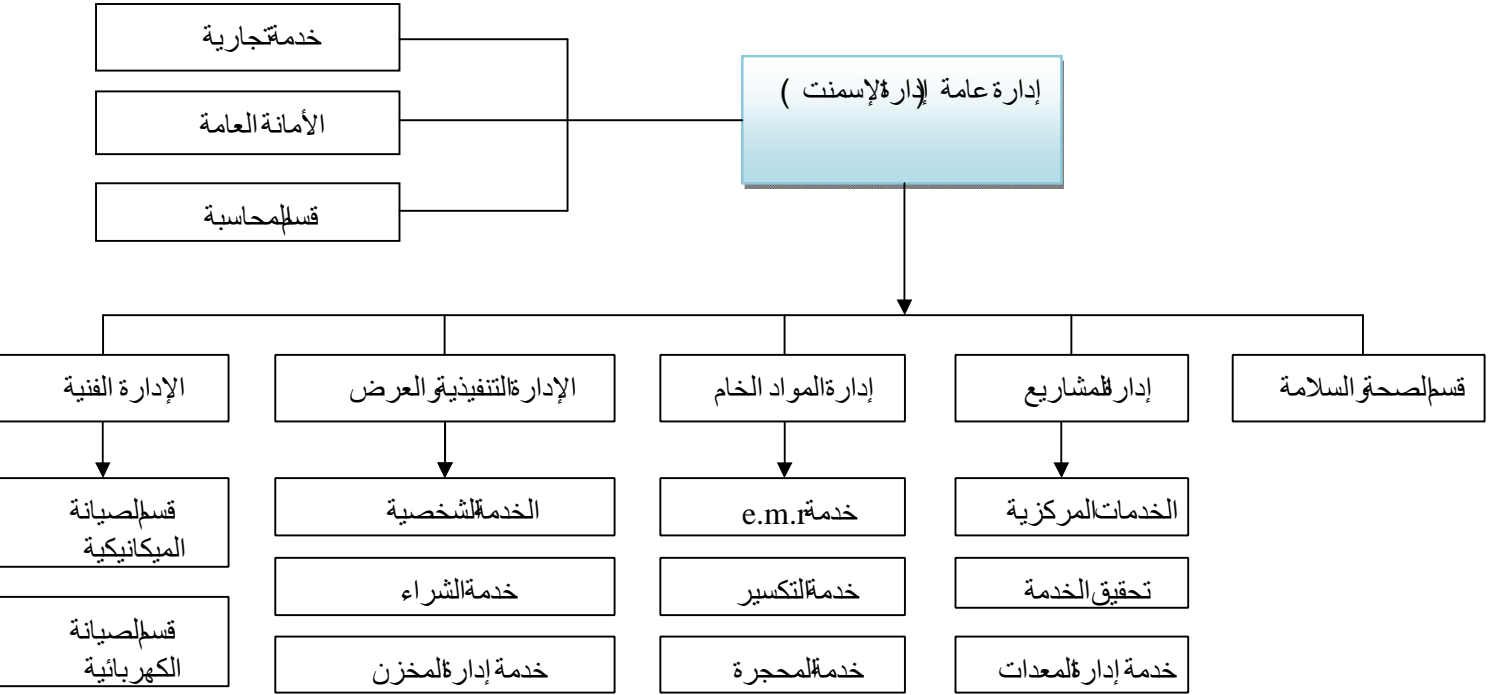
-إدارة المشاريع: يمكن تلخيص مهامها فيما يلي: الرقابة على المخزون والشراء والجودة، تحديد الطاقة الإنتاجية لكل وحدة، تحديد الكميات الواجب إنتاجها.

-إدارة المواد الخام: تشرف على السير الحسن للإنتاج من ناحية الجودة ومراقبة نوعية المنتج والمحافظة على مستوى الجودة، تقوم هذه المصلحة باستقبال المادة الأولية وإدخالها للإنتاج، ويندرج ضمنها: خدمة e.m.r، خدمة التكسير، وخدمة المحجرة.

-الإدارة التنفيذية والعرض: وتضم التموين، تسيير المخزون، البيع والتحصيل، التسويق والإتصال وتمثل مهامها في تصريف المنتجات وبيعها لضمان الدورة الاقتصادية، الاستجابة لطلبات العملاء من خلال إجراء دراسات تسويقية للكشف عن حاجاتهم ورغباتهم.

-الإدارة الفنية: وتحتوي على المصلحة التقنية والصيانة و تتلخص مهامها في مراقبة سلاسل الإنتاج قبل الشروع في عملية الإنتاج، وتصليح الآلات في حالة حدوث عطب وبالتالي فهي مكلفة بالتدخل وعلى مدار 24/24 ساعة.

الشكل (01): الهيكل التنظيمي لمؤسسة البسكرة



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على وثائق المؤسسة

## المبحث الثاني: صادرات مؤسسة البسكوية للإسمنت

من خلال هذا المبحث سنتطرق الى أهم الصادرات التي تقوم بها مؤسسة البسكوية للإسمنت مع مختلف الدول، وكذا المنتجات التي تنتجها المؤسسة وأهم المنافسين لها على المستوى الوطني التي تنشط في نفس القطاع بالإضافة الصعوبات والعراقيل التي تواجهها والتطلعات التي تنشدها المؤسسة.

### المطلب الأول: صادرات بسكوية للإسمنت

عملت مؤسسة بسكوية للإسمنت على دخول عالم التصدير عام 2018 وكان ذلك بتاريخ 13 أكتوبر كأول بداية لها، منذ بداية عملية الإنتاج والتحرير التجاري للمصنع، وذلك من خلال انتهاج مجموعة من الطرق والمبادئ على الصعيد الوطني بقصد ترقية مجالات وأنشطة المؤسسة ورفع قيمتها السوقية ضمن المؤسسات المنافسة بالجزائر في نفس القطاع.

#### 1. انتاج المصنع منذ التأسيس:

بدأ الإنتاج والبيع في 15 جوان 2016 ، و منذ ذلك الوقت الى اليوم تشغل مؤسسة ثلاث خطوط إنتاجية بطاقة إجمالية مقدرة ب 04 مليون طن سنويا، حيث تستغل الطاقة الإنتاجية الكاملة للخط الأول 01 مليون طن سنويا في حين الخطين الثاني والثالث فهي تستعمل 1.5 مليون طن لكل خط إنتاج للواحد.

#### الجدول رقم (01): قائمة منتجات المؤسسة تامة الصنع بالتنوع

التركيبة	التسمية التقنية	نوع الإسمنت	الرقم
على الأقل 95% من مادة الكلينكر والباقي إضافات كيميائية أخرى	COJ CEM II/ 42.5 NA 442	إسمنت رمادي بروتلاندي المركب للخرسانة	1
من 65% الى 79 % من مادة الكلينكر والباقي إضافات أخرى	CPJ CEM II/ B 32 NA 442	إسمنت رمادي بروتلاندي المركب للبناء	2
من 20% الى 34% من مادة الكلينكر والباقي في شكل إضافات كيميائية	CPA-CEM III/B- SR 42.5 NA 443	إسمنت رمادي مقاوم للكبريتات والمياه المالحة CRS	3
من 65% الى 79 % من	CPA-CEM IV/A-S	إسمنت رمادي مقاوم للكبريتات	4

مادة الكلينكر والباقي في شكل إضافات كيميائية	42.5 NA 443	CRS والمياه	
على الأقل 95% من مادة الكلينكر والباقي في شكل إضافات كيميائية	CPA-CEM I 42.5- ES NA 443	إسمنت رمادي مقاوم للكبريتات والرطوبة CRS	5

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة

يوضح الجدول أعلاه مجموعة المنتوجات التي تنتجها مؤسسة بسكوية للإسمنت كما يلي:

1. إسمنت رمادي بروتلاندي المركب للخرسانة حيث يعتبر المادة الأساسية للمؤسسة ويحضى بأكثر نسبة إنتاج مقارنة بباقي المنتوجات التي تنتجها المؤسسة وذلك بسبب الطلب الكبير عليه في السوق.
2. إسمنت رمادي بروتلاندي المركب للبناء ويأتي في المرتبة الثانية بنسبة أقل من الإنتاج للإسمنت رمادي بروتلاندي للخرسانة لكن يبقى بكميات كبيرة.
3. إنتاج إسمنت رمادي مقاوم للكبريتات والمياه المالحة CRS، إسمنت رمادي مقاوم للكبريتات والمياه CRS، إسمنت رمادي مقاوم للكبريتات والرطوبة CRS، تنتجها المؤسسة لمن بكميات معتبرة مقارنة بإجمالي الإنتاج و ذلك راجع لقلة الطلب عليه والحاجة إليه مقارنة بالتنوع العادية المستخدمة في البناء.

الجدول رقم (02): منتجات المؤسسة تامة الصنع بالكمية

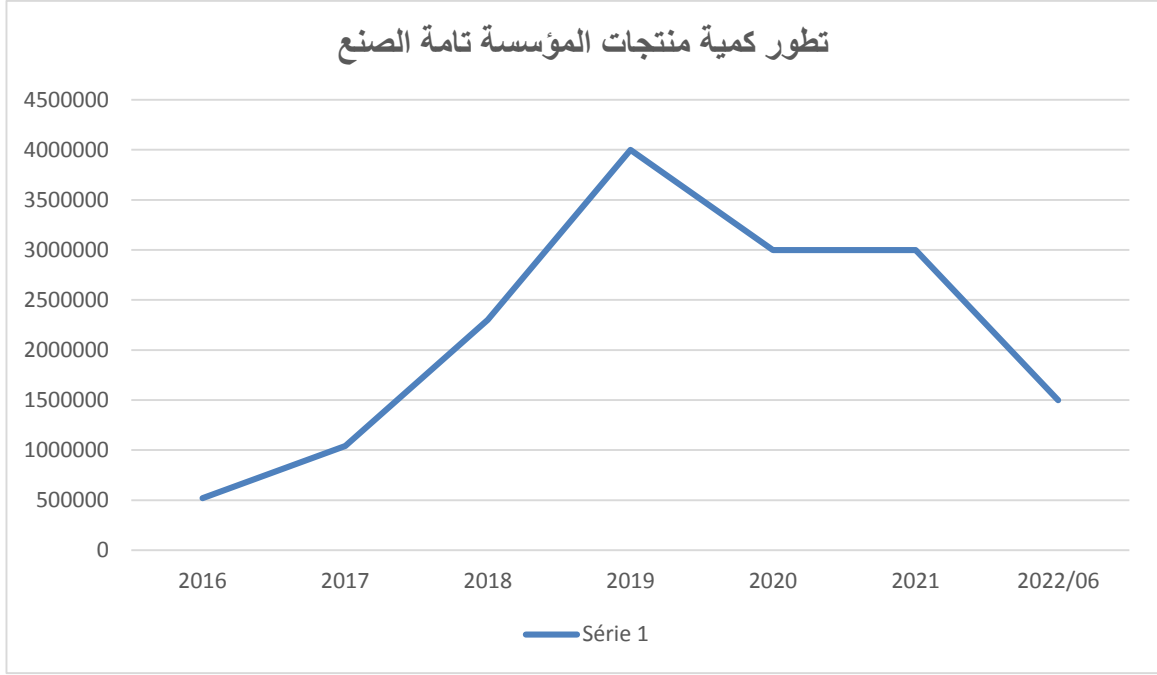
السنة	الإنتاج الإجمالي / طن
2016	520.000
2017	1.040.000
2018	2.300.000
2019	4.000.000
2020	3.000.000
2021	3.000.000
الى غاية جوان 2022	1.500.000
الإجمالي	15.360.000

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة

من خلال الجدول أعلاه والذي يوضح قائمة منتجات المؤسسة تامة الصنع بالكمية نجد أن المؤسسة في بداية نشاطها كانت كمية الإنتاج 520.000 طن وذلك سنة 2016 لنلاحظ في السنة التي بعدها مباشرة مضاعفة الإنتاج ليصبح 1.040.000 طن ، ثم لتزايد وتيرة الإنتاج ا بكمية كبيرة جدا مقارنة بالسنتين الأولى والثانية لتصل الكمية الى 2.300.000 طن في سنة 2018 و 4.000.000 طن 2019 سنة و هي الاعلى لها منذ بداية النشاط حيث ثم خلال السنوات الثلاث الأخيرة لاحظنا بداية نقص الإنتاج و استقراره في حدود 3.000.000 طن وذلك راجع لعدة أسباب أهمها جائحة كرونة وتوقف المشاريع مما أدى الى تباطأ الإنتاج بالإضافة إلى ارتفاع أسعار الحديد ونقص الطلب الداخلي.

والشكل الآتي يوضح لنا تطور كميات الإسمنت المنتجة منذ بداية إنتاج المصنع إلى يومنا هذا بالقيم والمكيات الإجمالية كما يلي:

الشكل(02): تطور كمية منتجات المؤسسة تامة الصنع



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة

التعليق: يوضح الشكل أعلاه تطور كمية إنتاج الإسمنت على مر السنوات ومنذ تأسيس المؤسسة إلى غاية جوان 2022 حيث من خلال المنحنى نلاحظ نقص كمية الإنتاج و استقرارها في سنوات الأخيرة بسبب عدة عوامل أهمها جائحة كورونا ونقص الاستهلاك الداخلي.



## 2. قائمة المنافسين على المستوى المحلي في قطاع إنتاج الإسمنت

الجدول التالي يوضح المصانع المنتجة للإسمنت عبر الوطن والمنافسة للبسكرة للإسمنت كما يلي:

### الجدول رقم (03): قائمة المنافسين على المستوى الوطني في قطاع إنتاج الإسمنت

اسم المؤسسة	طبيعة ملكية المؤسسة	الطاقة الإنتاجية للمؤسسة	المقر الأم للمؤسسة
GICA المجمع الصناعي للإسمنت الجزائري - شركة عامة-	مؤسسة ذات طابع عمومي، مملوكة من طرف الدولة الجزائرية	13 مليون طن في السنة عبر كامل فروعه	بلدية عين التوتة ولاية باتنة
LAFARGEHOLCIM	شراكة فرنسية سويسرية	9 مليون طن في السنة عبر كامل فروعه	بلدية عقاز ولاية معسكر
BC البسكرة للإسمنت	مؤسسة ذات طابع خاص، مملوكة من طرف مجمع الإخوة عموري	5 مليون طن في السنة	بلدية برانيس ولاية بسكرة
CILAS	شراكة بين مجمع لافارج هولسيم ومجمع الإخوة سواكري	2.7 مليون طن في السنة	دائرة جمورة ولاية بسكرة

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة

**التعليق:** يتبين لنا من الجدول أعلاه والذي يوضح قائمة المنافسين على المستوى الوطني في قطاع إنتاج الإسمنت أن البسكرة للإسمنت احتلت مكانة لا بأس بها وبطاقة إنتاجية منافسة لكبريات المؤسسات الناشطة (أكثر من 20 مؤسسة) في إنتاج الإسمنت رغم حداثة خط الإنتاج مقارنة بالمؤسسات التي لها تاريخ في القطاع حيث نجد أن البسكرة للإسمنت قاربت على الوصول واحتلال المراتب الأولى باعتبارها لا تملك فروع إنتاج أخرى مثل باقي المؤسسات ومع ذلك فهي تنافس لاحتلال الصدارة.

3. صادرات المؤسسة من الإسمنت:

الجدول رقم (04): قائمة منتجات المصدرة و الوجه من طرف المؤسسة

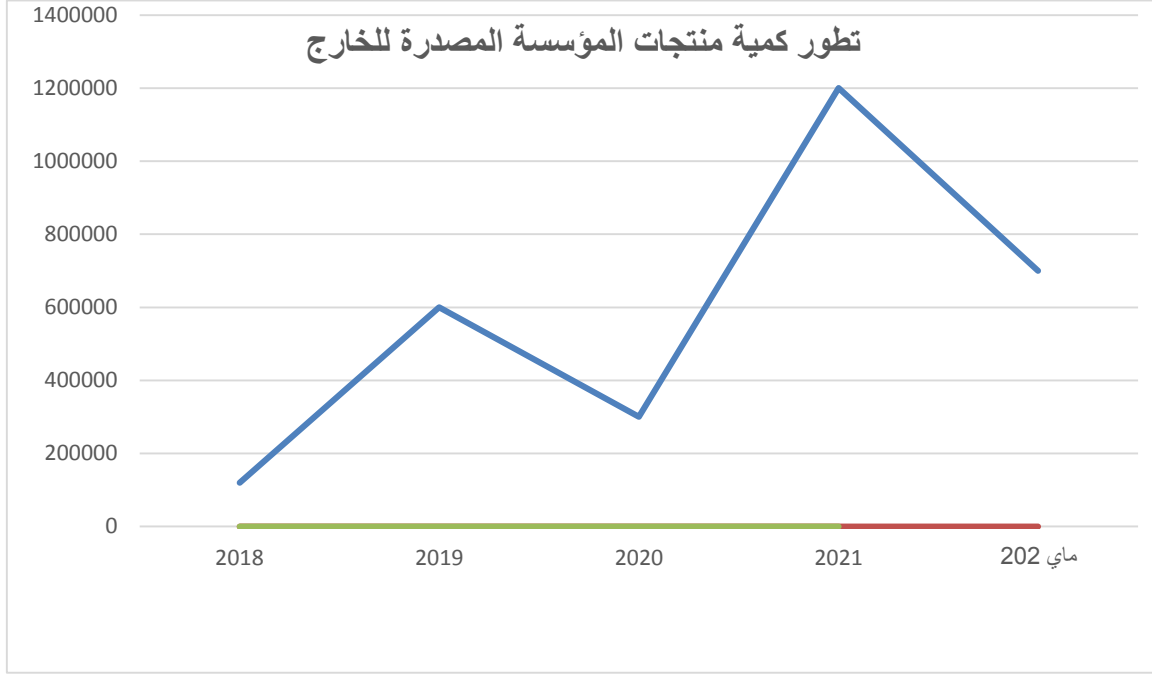
السنة	كمية الصادرات /الطن	البلد المستورد
2018	120.000	إسبانيا- ساحل العاج- ليبيا
2019	600.000	غانا- مالي- ساحل العاج- كمرون- إسبانيا
2020	300.000	إسبانيا- بوركينا فاسو- كاميرون- إسبانيا
2021	1.200.000	إسبانيا- بوركينا فاسو- كمرون- إسبانيا- سينغال- غينيا- ليبيا
30 ماي 2022	700.000	إسبانيا- بوركينا فاسو- كمرون- إسبانيا- سينغال- غينيا- ليبيا- ليبيريا

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة

التعليق: نلاحظ من خلال الجدول أعلاه والذي يمثل تطور كمية الصادرات من طرف المؤسسة ابتداء من بداية التصدير والتعامل مع العديد من الدول الى غاية الشهر الفارط من السنة الحالية، حيث نجد أن الصادرات في ارتفاع مستمر خاصة في سنة 2021 لتصل إلى أعلى قيمة لها حيث يتبين أن المصنع يقوم بتصدير ما يقارب النصف مما ينتج ومنا هنا نستنتج أن المؤسسة تسعى لتشجيع الصادرات، وهي في تزايد من سنة لأخرى وهذا ما نلاحظه في سنة 2022 لنجد وخلال 05 أشهر فقط صدرت ما يقارب 700.000 طن ما يقارب 7 مرات السنة الأولى التي بدأ فيها التصدير ومن هنا نستنتج أن المصنع ومع مرور الوقت سيصبح أكثر الصادرات باعتبارها الأكثر ربحا مقارنة بالبيع داخل الوطن.

والشكل الآتي يوضح لنا تطور الصادرات بالنسبة للمؤسسة على مر السنوات ومنذ بدا التصدير كما يلي:

### الشكل(02): تطور كمية منتجات المؤسسة المصدرة للخارج



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة

التعليق: من خلال الجدول أعلاه والذي يبين لنا تطور كمية منتجات المؤسسة المصدرة للخارج منذ بداية عملية التصدير 2018 إلى غاية ماي 2022 حيث نلاحظ في السنة أولى كانت المؤسسة تصدر حوالي 120.000 طن لثلاث دول هي إسبانيا، ساحل العاج، ليبيا، لنلاحظ تضاعف الكمية بشكل كبير وبخمس أضعاف في السنة الموالية لتصبح قيمة الصادرات تساوي 600.000 طن لكن لخمس دول لتوسع دائرة الدول التي تتعامل معها لتصبح تتعامل مع غانا، كمرون بالإضافة الى باقي الدول سابقة الذكر، وهكذا بقيت المؤسسة توسع في عدد الدول وترفع من كمية الإسمنت المصدرة لتقارب نصف كمية المنتجة وهذا مؤشر جيد يدل على مساهمة المؤسسة في تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات وهذا يدعو للتفاؤل في السنوات القادمة و لولا جائحة كورونا بحسب القائمين على عملية التصدير لكان للمؤسسة شأن كبير في هذا الميدان و ربما التعافي الملاحظ هذه السنة سيدفع بالعملية من جديد .

4. مقارنة صادرات المصنع من الاسمنت مع اجمالي صادرات الجزائر من الاسمنت:

تحتل مؤسسة البسكوية للإسمنت مكانة متقدمة في نسبة صادرات الإسمنت بالمقارنة بما تصدره باقي المؤسسات المنافسة و الجدول التالي يوضح ذلك .

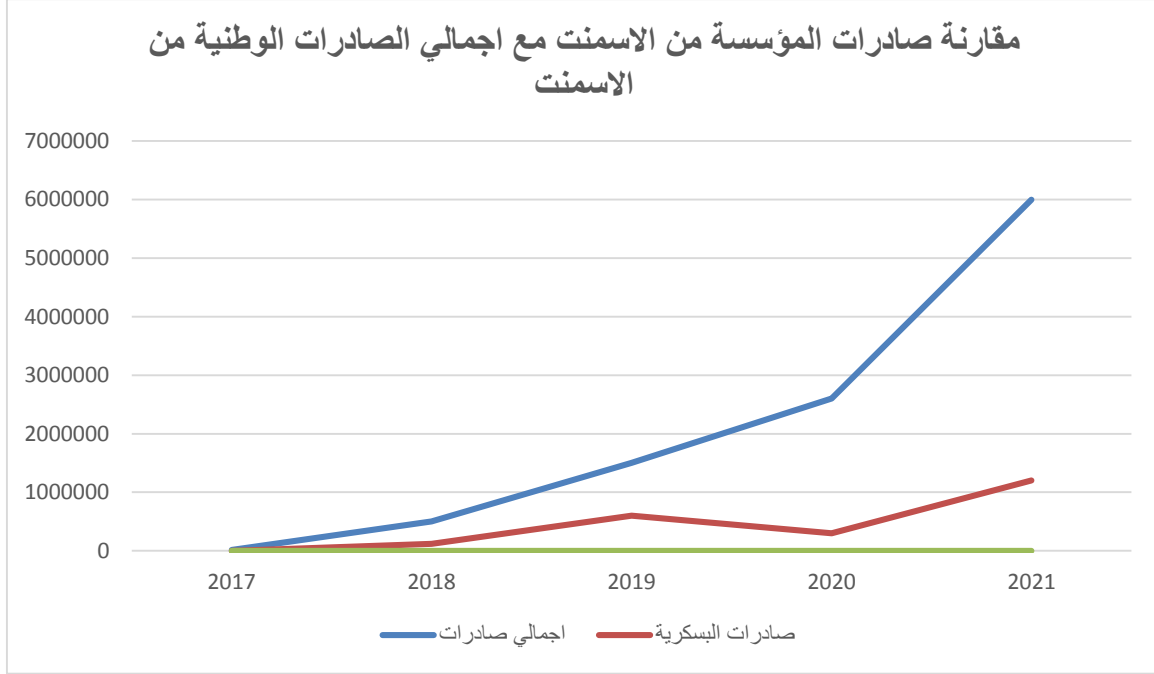
الجدول رقم (05): مقارنة صادرات المؤسسة من الاسمنت مع اجمالي الصادرات الوطنية من الاسمنت

نسبة صادرات بسكوية	صادرات البسكوية	اجمالي الصادرات	السنة
0%	0	17.000	2017
24%	120.000	500.000	2018
40%	600.000	1.500.000	2019
11%	300.000	2.600.000	2020
20%	1.200.000	6.000.000	2021

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة

**التعليق:** من خلال الجدول أعلاه والذي يمثل مقارنة كمية الاسمنت المصدرة من طرف المؤسسة مع اجمالي صادرات الوطنية من الاسمنت، نلاحظ أنه في سنة 2017 كانت نسبة صادرات بسكوية للإسمنت تساوي 0% وذلك كونها لم تدخل التصدير بعد، أما في سنة 2018 عند بدايتها بدأت بنسبة لبأس بها مقارنة بإجمالي الصادرات لكل المؤسسات المنافسة وفي سنة 2019 تضاعفت الصادرات بنسبة 40%، لتتخفف بعد في سنتي 2021/2020 وذلك للظروف التي يمر بها العالم ككل بسبب جائحة كورونا .

الشكل (03): مقارنة صادرات المؤسسة من الاسمنت مع اجمالي الصادرات الوطنية من الاسمنت



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة

**التعليق:** من خلال الشكل أعلاه مقارنة كمية الاسمنت المصدرة من طرف المؤسسة مع اجمالي صادرات الوطن، نلاحظ أن مؤسسة البسكرية للإسمنت تنافس ويقوة المؤسسات المنافسة في نفس القطاع وهذا ما يؤكد التطور الحاصل خلال السنوات التي دخلت فيها البسكرية عالم التصدير.

## المطلب الثاني: الصعوبات والعراقيل التي تواجهها مؤسسة البسكرة للإسمنت في عملية التصدير

تلعب الصادرات دورا هاما لمداخيل مؤسسة بسكرة للإسمنت من جهة، ومن جهة أخرى لها دور كبير وفعال بالنسبة للوطن فيما يخص الصادرات خارج قطاع المحروقات، حيث تسعى المؤسسة جاهدة الى تحسين مستوى الصادرات وتطوير أدائها من خلال الاهتمام أكثر وتشجيع التصدير من خلال توسيع دائرة التعامل مع مختلف دول العالم سواء الإفريقية أو الأوروبية وإنشاء مؤسساتية تعني بتأطير الصادرات وتوسيع الإنتاج أكثر.

أن البيئة الجزائرية تعد ضعيفة ولا تخلو من المعوقات والعراقيل التي تحد من تشجيع وتوسيع مجال التصدير وتقديم التسهيلات اللازمة، وذلك نتيجة للعديد من العوائق التي سنتطرق إلى أهمها في هذا المطلب كما يلي:

- عموما مقارنة الصادرات بالنسبة لأجمالي الإنتاج المؤسسة يعتبر حجم الصادرات لا بأس به إلا أنها تبقى محصورة في عدد قليل ومعين من الدول، وذلك راجع للعديد من العراقيل والمعوقات التي لخصها لنا في حوار مع رئيس دائرة التصدير لمؤسسة البسكرة السيد توفيق خنفر في النقاط التالية:

**1. البيروقراطية:** فحسب رئيس دائرة التصدير فإن الجزائر لازالت تعاني من قصور جد كبير في الإجراءات الإدارية حيث تتسم بالصعوبة والبيروقراطية، فإرباب المؤسسات يواجهون العديد من التعقيدات والتضييقات، خاصة فيما يتعلق في الحصول على التراخيص الضرورية لمنح الاشعار بالتصدير وبطء شديد في المعاملات والإجراءات مما يعطل عملية التصدير، حيث صنفنا الجزائر في تقرير البنك الدولي الخاص بترتيب الدول من حيث سهولة الأعمال على المرتبة 136 من بين 180 دولة بعد كل من تونس، مصر، المغرب و أنه أصبح من الضروري تسهيل الإجراءات الإدارية أكثر وذلك من خلال تقليص ما أمكن من الإجراءات والوثائق وتدخل الإدارة، و ينصح بتدخل الحوكمة الالكترونية في الإدارات العمومية للقضاء على مشكلة البيروقراطية والتقليل من وطأتها، و لقد استطاعت العديد من الدول قطع خطوات ملموسة في هذا المجال ومتطورة منافسة مع الدول الأكثر تقدما بدخول الرقمنة والتقليل من الوثائق والتعقيدات والإجراءات التعسفية.

**2. مشاكل على مستوى الموانئ:** وذلك باعتبار أن التصدير الإسمنت من المشاريع الضخمة التي تتطلب مصاريف كبيرة وتقنيات ومعدات متطورة ونفقات بالإضافة لامكانيات ومساحات خاصة وكبيرة مخصصة لها فقط وهذا ما يؤدي الى محدودية التصدير والتقييد بالمساحة والمكان والوقت والعديد من العراقيل التي تبق المؤسسة خاضعة لأوامر وتعليمات الموانئ.

**3. نقص شبكة الانترنت والاتصالات ووسائل الاتصال الحديثة:** مازالت الجزائر وفي سنة 2022 تعاني من تأخر التطور التكنولوجي ووسائل الاتصال والتي تعتمد على دول العالم والمصدرة والمستوردة كسرعة الانترنت وخدمات الاتصال والايصال البريدي المغلق لأسباب عديدة سياسية تضيق فجوة التواصل وفتح فرصة التبادل الخبرات والمعلومات بسرعة تخدم قطاع الصادرات، كل هذه العوامل دفعت بتقليص حجم الصادرات.

**4. شبكة النقل غير متطورة:** فمثلا لا توجد سكك حديدية متصلة مباشرة بالمؤسسة لتسهيل عملية النقل وتسريعها، وبالنسبة للدول المجاورة مثل ليبيا لا توجد سكك حديدية تربط العلاقات بين الدول تسهل عملية التصدير ووصول الصادرات بالإضافة الى تذبذب

وسائل النقل الأخرى والطرق القديمة والتي باتت بدائية في العصر الراهن مقارنة بالوسائل المتطورة التي يطرحها السوق وتعتمدها مختلف الدول الناشطة في التصدير في نفس القطاع.

5. تأخر كثير في اللوجستيك عموما مما أدى الى تقليل ومحدودية الصادرات: بالمقارنة مع دول اخرى تعد الجزائر متأخرة جدا في مجال اللوجستي حيث نجد العالم قد ذهب الى الجيل الرابع و الخامس في مجال اللوجستي وما زالت الجزائر تعتمد على اللوجستي البدائي المتمثل في عملية النقل و التوصيل فقط .

6. بيروقراطية البنوك وصعوبة الحصول عملية التمويل: بالنسبة المؤسسة بسكرة للإسمنت يعتبر التمويل وكيفية المعاملات مع البنوك من أصعب العوائق التي تواجه عملية التصدير في الجزائر، حيث يجمع أغلب المتعاملين الاقتصاديين على أن البنوك تمثل عاملا كاجبا للاستثمار، حيث تضل منخفضة لاسيما قروض الاستغلال مما يعرقل تطلعات المؤسسة ويساهم في الاختناق المالي ووفق دراسات الخبراء الاقتصاديين أوريين فإن الجزائر قادرة على دخول مناخ الصادرات بقوة لتوفرها على مميزات حقيقية إلا أن وضعية النظام البنكي تعتبر أول عائق أمام تدفق الاستثمارات الأجنبية، حيث يرتب هذا العائق قبل العوائق الأخرى كالأستقرار السياسي والبيروقراطية الإدارية، بالإضافة الى ذلك غياب اطار موحد ينظم العلاقة بين البنوك مما يستغرق الكثير من الوقت لاستكمال المعاملات المطلوبة.

7. الفساد: نتيجة لحتمية البيروقراطية وعدم وضوح اللوائح وتنظيمات الإدارية حيث يكون الملاك مجبرين على دفع الرشاوي للموظفين لاختصار الوقت وتسوية المعاملة وتجنب تعسف المسؤولين في استخدام السلطة واستغلالهم مرونة القوانين وتغيرها الدائم المتعلق بالصادرات.

- عدم استقرار القوانين والتشريعات المتعلقة بالتصدير مما يجعلها قابلة لتأويل الخاطيء.

### المطلب الثالث: تطلعات مؤسسة بسكوية للإسمنت في عملية التصدير

إن مؤسسة بسكوية للإسمنت تنظر في إمكانات توسيع صادراتها نحو الخارج ودرجة الانفتاح التجاري، وتأخذ رؤيا واضحة حول القدرة الاستيعابية لتوسع وتطور الأعمال التجارية للبلدان التي يمكن لها التعامل معها، ما يقدم إجابة لمدى نجاعة الصادرات للمؤسسة وتعتبر الحالة الإيجابية له حافزا لتدفق رؤوس الأموال المنتجة والتجارية.

وعلى ضوء المقابلة التي تمت مع رئيس دائرة الصادرات فإنه يمكن اقتراح العديد من النقاط الإيجابية لتحسين الصادرات كما يلي:

- سعي المؤسسة الى زيادة حجم الصادرات من خلال وضع خطط واقعية تراعي إمكانيات المؤسسة وتطلعاتها ودراسة السوق والبحث في الدول التي تطلب المادة المصدرة مع دراسة مدى إمكانية التعامل معها مع دراسة العديد من النقاط الأخرى مثل تكاليف التعامل وسهولة التعامل بالإضافة الى العلاقات السياسية بين البلدين كذلك.
- كما تسعى المؤسسة الى تنويع الصادرات وعدم الاكتفاء فقط بالإسمنت الخام ( كيلنكر) بل تتطلع الى توسيع نشاطها لتصدير مواد بناء أخرى قصد زيادة الربحية.
- التنسيق بين مختلف الفاعلين الاقتصاديين وخاصة مصدرو الإسمنت لتسهيل عملية التصدير أكثر والقضاء على العراقيل والبيروقراطية التي تحد من زيادة التعاملات.
- تطمح بسكوية للإسمنت الى منافسة أكبر مصدري الإسمنت في الجزائر وتخطي عتبة المليون طن خلال السنوات القادمة وذلك من خلال البحث في تطوير جانب الصادرات.



### خلاصة الفصل:

في هذا الفصل قمنا بالتعرف على واقع صادرات مؤسسة البسكرية للإسمنت، حيث تمت دراسة منتوجات المؤسسة وصادراتها والمنافسين في نفس القطاع ومن أجل استكمال متطلبات الدراسة تم إجراء مقابلة مع رئيس دائرة التصدير، حيث كانت المقابلة جد مفيدة دارت حول موضوع الدراسة للإجابة على إشكالية الدراسة.

حيث قمنا بتحليل تطور الصادرات على مر السنوات وفق المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة، وأهم العراقيل التي تحد من تشجيع الصادرات وزيادتها وأهم تطلعات المؤسسة مستقبلا فيما يتعلق بتطوير صادرات المؤسسة وبعد الدراسة الميدانية توصلنا الى ان مؤسسة بسكرية للإسمنت اعطت اهمية كبرى لنشاط التصدير لادراكها للقيمة المضافة التي يقدمها سواء على مستوى المؤسسة او على مستوى الوطن.

### خاتمة

جاءت هذه الدراسة لتوضيح واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات بالمؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مؤسسة البسكرة للإسمنت نموذجاً، حيث تناولنا في الفصل الأول الإطار النظري للتصدير لفهم الجوانب الموضوعية للدراسة أما في الفصل الثاني فقد خصصناه لعرض الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات حيث اخترنا قطاع الإسمنت نموذجاً، أما الفصل الثالث خصص للدراسة الميدانية بمؤسسة بسكرة للإسمنت - بسكرة - وتم من خلالها تشخيص واقع الصادرات بالنسبة للمؤسسة الجزائرية خارج قطاع المحروقات.

ومن خلال هذه الدراسة حاولنا معرفة واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات، المؤسسة محل الدراسة نموذجاً كإسقاط على الواقع لتتعرف على مدى ارتباط المعارف النظرية بالمعارف التطبيقية، تمكنا من الوصول إلى مجموعة من النتائج المتعلقة باختبار الفرضيات والتساؤلات المطروحة، نذكرها فيما يلي:

### أولاً: النتائج النظرية للدراسة:

لقد توصلنا من خلال دراستنا لهذا الموضوع إلى استنتاج مجموعة من النتائج النظرية نحاول أن نستعرضها في النقاط التالية:

1. تلعب الصادرات دور مهم ورئيسي في عملية النمو والتنمية الاقتصادية للدولة.
2. تحاول الدولة تنويع الصادرات للحفاظ على مداخيل مستقرة .
3. حققت صادرات الجزائر خارج المحروقات زيادات بنسب معتبرة مقارنة بالسنة للسنوات الماضية حيث بلغت سنة 2021 نسبة اكثر من 12 % من إجمالي الصادرات بالمقارن بالسنوات الماضية لا تتعدى 6% .
4. يوجد العديد من الصعوبات والمشاكل ادت الى عدم بلوغ مستويات عالية للصادرات خارج قطاع المحروقات.
5. وضعت الدولة جهود كبيرة لتطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات.

### ثانياً: نتائج التطبيقية للدراسة:

خلصت الدراسة الميدانية بمؤسسة البسكرة للإسمنت بالعديد من النتائج أهمها:

1. تعتبر الصادرات من أولويات مؤسسة بسكرة للإسمنت بسكرة حيث انشأت دائرة (département) للتصدير و بدأت العملية في السنة الثالثة من بداية الانتاج .
2. ضاعفت مؤسسة بسكرة للإسمنت قيمة صادراتها كل سنة ابتداء من تبنيتها التصدير و قد بلغت نسب عالية من كمية الانتاج(40% سنة 2019) .
3. تسعى البسكرة للإسمنت الى تنويع صادرات الاسمنت بمختلف انواعه مثل الابيض و الاسمنت المقاوم الكبريت .
4. من المعوقات التي تحد من الصادرات للمؤسسة بيروقراطية البنوك والتأخر اللوجستي( مثال ربط المؤسسة بخط السكك الحديدية) .
5. تحاول المؤسسة التنسيق بين مختلف المصدرين خاصة في مجال الاسمنت لجعله اكثر فاعلية و مردودية.

### ثالثا: التوصيات:

بعد الإجابة على الاشكالية المطروحة يمكن الإشارة إلى مجموعة من التوصيات وهي كالآتي:

1. إعطاء الصادرات خارج قطاع المحروقات الأهمية التي تستحقها لدورها المهم الذي تلعبه في تحسين الاقتصاد الوطني.
2. على الجزائر العمل على تطبيق نظام يشجع على الصادرات ومعالجة العوائق والمشاكل التي تحد من تبنيه.
3. تطوير الجانب اللوجستي و تحديثه لما له علاقة مباشرة بالتصدير.
4. حث الجهات الحكومية على تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات من خلال منح التسهيلات اللازمة لذلك.
5. إصدار قوانين وتشريعات تشجع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر.

### رابعا: أفاق الدراسة:

بعد دراستنا للموضوع اقترح بعض المواضيع التي لها علاقة بالصادرات خارج قطاع المحروقات كما يلي:

1. استراتيجيات تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات.
2. الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في تحسين الصادرات خارج قطاع المحروقات.
3. المعوقات والآفاق للدفع بقطاع الصادرات خارج قطاع المحروقات.

### المراجع

1. yallansadar.com, y. (2022).
2. فريد النجار "تسويق الصادرات العربية" دار قباء، القاهرة، جمهورية مصر العربية، 2002.
3. علي توفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية: قبل وأثناء وبعد الأزمة المالية العالمية، للمؤتمر العلمي العاشر للاقتصاديات العربية وتطورات ما سعد الأزمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 و 20 ديسمبر 2009، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، العدد 47، جانف 2010، بيروت لبنان.
4. أمال عبد الرحمان زيدان قاسم "مشاكل الطلب على الصادرات الصناعية المصرية"، دار الشتات، مصر، 2008،
5. www. <http://yallansadar.com/public/blog/8-21:10> 19/05/2022.
6. صاف سعدي، "تنمية الصادرات و النمو الاقتصادي في الجزائر" مجلة الباحث، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، عدد 1، 2002.
7. خالد السواعي "التجارة و التنمية" دار المناهج، الطبعة الأولى، الأردن، 2005.
8. كامل بكري، الإقتصاد الدولي والتجارة والتمويل، الدار الجامعية الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2003.
9. عبدالرحمن يسري أحمد، علاقات الإقتصاد الدولي، دار الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2006.
10. لحسن عقومة، مراد جنيدي، قياس مؤشرات تنافسية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال 2010-2019، المجلة الجزائرية للعلوم الإجتماعية، العدد 2، المجلد 8، 2019.
11. "دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية"، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، الجزائر، طبعة 2001.
12. "تعليمية البنك الوطني الجزائري رقم 07-2002 المؤرخة في 26 ديسمبر 2002، المعدل لأحكام التعليمية 22-94 المؤرخة في 21 أبريل 1994، المعدل و المحددة بالنسبة المثوية لحصيلة الصادرات خارج المحروقات و المواد المنتجة لها حق تسجيل الأشخاص المعنويين في حسابات العملة الصعبة.

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

14. زغاد مرزاق و أخرون، "ترقية الصادرات خارج المحروقات"، 2010.

15. حامد محمد بن الطيب مراد "دراسة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات" مذكرة تخرج شهادة ماستر جامعة الجزائر 2013.

16. <https://lakhasly.com/en/view-summary/WHgKA3SmbO> 22 :44

19/05/2022

17. الجريدة الرسمية رقم 18 الصادرة في جويلية 1996 .

18.1. صالحى سلمى، واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات والمؤسسات الداعمة لها خلال الفترة 2010-2020، المجلة الدولية للاداء الاقتصادي، المجلد 04، العدد 2021، 01.

19. الجريدة الرسمية رقم 10، 1987.

20. عبيد زكريا آليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، أطروحة ماجستير المدرسة العليا للتجارة، 2015-2016.

21. سيدر كريمة، جكنوني فتيحة، دور منظمة دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات، مذكرة ماستر علوم اقتصادية تخصص مالية الاغواط، 2014/2015.

22. زهرة مصطفى، واقع الصادرات خارج المحروقات للفترة 2010-2020، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، جامعة تسميلت، المجلد 05، العدد 2021، 02.

23. تسليف رابح، بن عليا عبد القادر، واقع الاستثمار الأجنبي في الجزائر ودوره في ترقية الصادرات، 2010.

24. فايز لقرع، عبد العزيز طيبة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنويع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد 15، 2019.

25. فريد النجار، تسويق الصادرات العربية، دار قباء، القاهرة مصر 2002.

## قائمة المراجع

26. علي حسين علي، الإدارة الحديثة لمنظمات الاعمال البيئية والاستراتيجيات، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، الأردن 1999.
27. محمود حاسم الصعيدي، استراتيجيات التسويق، مدخل كمي تحليلي، مكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن 2000.
28. عمر وخير الدين، التسويق الدولي، دار النهضة العربية، مصر 1996.
29. يحي سعيدي علي، بحوث التسويق، المصدر الناجح، دار الأمين للنشر والتوزيع، 1977.
30. وصاب سعدي، أثر الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية، جامعة الجزائر، 2002.
31. قادري عائشة، مخلوفي عبد السلام، الذكاء الاقتصادي وأثره في ترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 04، العدد 03، 2019.
32. قاسمي السعيد، تحديات ورهونات الاستراتيجية لترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، مقارنة وصفية تحليلية، جامعة المسيلة، 2018.
33. علمي لزهري، أهمية الذكاء الاقتصادي في فهم بيئة المؤسسة وزيادة قدرتها التنافسية، دراسة حالة المؤسسات الجزائرية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2016/2017.
34. مسؤول المديرية الجمارك، بيان مديرية التجارة، 8 أشهر الأولى من 2021.
35. هواري أحلام، وآخرون، وضعية الصادرات الجزائرية في الأسواق الدولية، مجلة دفاتر بوادكس، المجلد 08، العدد 01، 2014.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد حبيضر - بسكرة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم ..... العلوم البكمية

بسكرة في: 16/06/2022

إذن بالطبع

أنا المعضي أسفله الأستاذ: خليفة عيسى

الرتبة: أستاذ التعليم العالي

قسم الارتباط: العلوم البكمية

أستاذ مشرف على مذكرة ماستر/الليسانس - للطلاب (ة): حميداتو عبد الحميد

الشعبة: علوم تجارة

التخصص: حالية وتجارة دولية


بعنوان: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات بالمؤسسات الاقتصادية الجزائرية دراسة حالة: صادرات مؤسسة البكرية للاسمنت

ارخص بطبع المذكرة المذكورة.

الاستاذ المشرف

خليفة

القسم



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر - بسكرة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية  
وعلوم التسيير  
عمادة الكلية  
الرقم : 267 / ل.ق.ت.ت / 2022

بسكرة في : 17 - 03 - 2022  
إلى السيد : مدير البسكرة للإسمنت  
BISKRIA CIMENT - بسكرة.

**طلب مساعدة لاستكمال مذكرة التخرج**

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

1 - حميداتو عبد الحميد

المسجل بالسنة : ثانية ماستر تخصص : مالية وتجارة دولية

وذلك لاستكمال الجانب الميداني لمذكرة الماستر المعنونة بـ :  
" واقع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر دراسة حالة : صادرات شركتي البسكرة و سيلاس للإسمنت "  
تحت إشراف : أ.د/ خليفي عيسى

في الأخير تقبلوا منا أسى عبارات التقدير والاحترام

تأشير المؤسسة المستقبلة  
بالمؤسسة  
SPA BISKRIA CIMENT  
Centre de Service Formation  
SLIMANI Mohamed

نائب العميد للدراسات والسائل المستهدف  
بالطلبية  
د. غريبي وهيبة

عمادة الكلية

جامعة بسكرة  
ص ب 145 ق ر - بسكرة



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): حميد/تو عبد الحميد      الصفة: طالب

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 200479825 والصادرة بتاريخ: 2016/09/29

المسجل بكلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

والمكلف بإنجاز مذكرة تخرج في الماستر عنونها: واقع الصادرات خارج قطاع المحرقات  
بالمؤسسات الاقتصادية الجزائرية دراسة حالة: صادرات مؤسسة البسكرة للاسمنت.  
أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة  
الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2022/06/16

توقيع المعني:

ثم يعون الله