

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة محمد بوضياف - المسيلة

ميدان: علوم اقتصادية تجارية وعلوم التسيير  
فرع: علوم تجارية  
تخصص: تسويق خدمات



كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم: العلوم التجارية  
رقم: .....

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الأكاديمي  
تحت عنوان:

عراقيل التصدير خارج قطاع المحروقات  
في الجزائر  
دراسة حالة المصدرين بولاية المسيلة

تحت إشراف الأستاذ:  
د. سعدون رفيق

إعداد الطالبين:  
بن الذيب سعيد  
بليزك عبد الله

لجنة المناقشة:

الصفة	الجامعة	الرتبة العلمية	الإسم واللقب
رئيسا	جامعة محمد بوضياف بالمسيلة	أستاذ محاضر (أ)	د. شريط حسين الأمين
مشرفا ومقررا	جامعة محمد بوضياف بالمسيلة	أستاذ محاضر (ب)	د. سعدون رفيق
مناقشا	جامعة محمد بوضياف بالمسيلة	أستاذ محاضر (أ)	د. قريد مصطفى

السنة الجامعية : 2022/2021

## الإهداء

❖ أهدي ثمرة جهدي هذا إلى من أناروا لي دروب العلم و المعرفة و لم يبخلوا علي بجهد إلى أعز ما في الوجود أمي و أبي الكريمين حفظهما الله وأطال في عمرهما .

❖ وإلى كافة الأقارب صغيرهم وكبيرهم .

❖ إلى كل الأصدقاء الذين عرفتهم طيلة مشوار حياتي.

❖ و إلى كل من سعتهم ذاكرتي و لم تسعهم مذكرتي أهدي هذا العمل . و في الأخير أحمد الله الذي وفقنا في هذا العمل و نسأله تبارك و تعالى أن يجعله علما ينتفع به لوجهه الكريم.

## الإهداء

❖ أهدي ثمرة جهدي هذا إلى من أناروا لي دروب العلم و المعرفة و لم يبخلوا علي بجهد إلى أعز ما في الوجود أمي وأبي الكريمين حفظهما الله وأطال في عمرهما .

❖ وإلى كافة الأقارب صغيرهم وكبيرهم .

❖ إلى كل الأصدقاء الذين عرفتهم طيلة مشوار حياتي.

❖ وإلى كل من سعتهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي أهدي هذا العمل.

❖ وفي الأخير أحمد الله الذي وفقنا في هذا العمل ونسأله تبارك وتعالى أن يجعله علما ينتفع به لوجهه الكريم.

## شكر وتقدير

أشكر الله عز وجل على إتمام هذا العمل، وأتقدم بالشكر الجزيل إلى كل من ساعدني من قريب أو بعيد في إنجاز هذا العمل، وخاصة الأستاذ الدكتور المشرف: سعدون رفيق على مساعدته لنا دون أن يبخل بتوجيهاته ونصائحه القيمة، وله منا خالص التقدير والاحترام.، وتشجيعه لنا من بداية هذا البحث إلى كل مديري المؤسسات المصدرة للذين قابلناهم على مساعدتهم في أتمام الدراسة الميدانية .

ونشكر كل من ساعدنا ولم نذكره.

## الفهرس

	الشكر والتقدير
	الفهرس
أ - ز	مقدمة
9	الفصل الاول : الإطار النظري للتصدير
10	المبحث الاول : مفاهيم عامة حول التصدير
10	المطلب الاول : مفهوم التصدير واهميته و انواعه
13	المطلب الثاني : انواع ودوافع ومزايا وعيوب التصدير
18	المبحث الثاني : استراتيجيات ومؤشرات التصدير
18	المطلب الاول : تعريف وانواع استراتيجيات التصدير
21	المطلب الثاني : الصادرات في الفكر الاقتصادي
26	المبحث الثالث : عراقيل التصدير خارج المحروقات في الجزائر
26	المطلب الاول : صعوبات التصدير الداخلية
27	المطلب الثاني : صعوبات التصدير الخارجية
33	الفصل الثاني : دراسة ميدانية لصعوبات التصدير لدى المؤسسات المصدرة بولاية المسيلة
34	مقدمة الفصل
35	المبحث الاول : التعريف بالمؤسسات وهيكلها التنظيمي
35	المطلب الاول : التعريف بالمؤسسات
36	المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي للمؤسسات
39	المبحث الثاني : تحليل نتائج المقابلات واختبار فرضيات الدراسة

39	المطلب الاول: منهجية الدراسة
43	المطلب الثاني: تحليل نتائج المقابلة واختبار الفرضيات
71	خاتمة
74	قائمة المصادر والمراجع
76	قائمة الملاحق

# مقدمة

## مقدمة :

أدركت الجزائر منذ أزمة النفط الثانية سنة 1986 خطورة الاعتماد على مصدر وحيد للإيرادات المالية المتمثل في النفط ، ورغم أنها لم تتعلم من الدرس، إلا أنها منذ ذلك الحين حاولت زيادة الاهتمام بالمصادر غير النفطية التي تتسم بالاستدامة والأمان، ويأتي قطاع التصدير في مقدمة تلك المصادر التي تعول عليها الجزائر في تأمين استدامة الإيرادات المالية، تكتسب الجزائر مقدرات هامة من الناحية الإستراتيجية تحولها لأن تكون بلدا مصدرا للكثير من المنتجات غير النفطية، وفي الكثير من الأسواق الخارجية ، وبالنظر إلى موقعها الجغرافي يفترض منها أن تكون بوابة للسوق الإفريقية ومعبرا للسوق الأوروبية وممرا للتجارة البيئية العربية والآسيوية، ومما لا شك فيه أن تنمية الصادرات غير النفطية أصبح خيارا استراتيجيا للجزائر يمكنها التحول من اقتصاد الريع إلى الاقتصاد المنتج الذي يضمن معدلات عالية من النمو ويوفر مستويات جيدة لمعيشة المواطنين، وذلك يتطلب منها زيادة الانفتاح الاقتصادي و تعزيز فرص التبادل التجاري و تذليل العراقيل التي تصادفها الصناعات غير النفطية . وتظهر ضرورة الإسراع في التحول إلى تنويع الصادرات الجزائرية إلى الكثير من العوامل المعاصرة، منها ما يصنف ضمن العوامل الكلية التي أثرت بشكل مباشر على قطاع المحروقات مثل: التذبذب الكبير في أسعار النفط، زيادة وتائر التحرر الاقتصادي ، التطور العلمي والتكنولوجي ، الاهتمام بقضايا المحافظة على البيئة ، زيادة الضغوط التنافسية وعولمة الكثير من الصناعات والأسواق . ومنها ما يصنف ضمن العوامل الجزئية المرتبطة بالمؤسسة الاقتصادية مثل : البحث عن أسواق جديدة ، زيادة الاهتمام بالأسواق الخارجية ، تنمية مصادر الطلب على المنتجات الجزائرية ، الاستفادة من الإجراءات المحفزة على التصدير ، و تحقيق وفورات الحجم الكبير بالتوجه إلى الأسواق العالمية . وقد سعت الجزائر إلى تشجيع صادراتها من المنتجات غير النفطية التي لا تتجاوز نسبتها في الوقت الراهن 4 % من مجمل الصادرات الجزائرية ، وهي نسبة ضعيفة بكل المقاييس . ولتدارك هذا الوضع اتخذت الحكومات المتعاقبة ، منذ بداية التسعينيات من القرن الماضي ، سلسلة من التدابير والإجراءات الاقتصادية تهدف إلى ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وحفز المؤسسات الاقتصادية الجزائرية على الاهتمام بالأسواق الخارجية وتشجيعها على التصدير ، ولكن يبدو أن الأمور تتطور ببطء حيث مازالت الشركات المصدرة تعاني من الكثير من العراقيل التي تكبح نشاطها التصديري . حظيت عراقيل التصدير ، كما يتصورها مديرو الشركات المصدرة وغير المصدرة على السواء ، باهتمام كبير في أدبيات التسويق الدولي والإدارة

الدولية خلال العقود الثلاثة الأخيرة على الصعيدين النظري والميداني . وقد أسهمت النتائج المستخلصة من الدراسات الميدانية التي أجريت في هذا المجال في تعميق فهمنا لمختلف المشاكل والتحديات التي تواجه المصدرين عبر كامل حلقات سلسلة التصدير ، حيث زودتنا بقائمة طويلة من العراقيل صنفت بطرائق عديدة في مجموعات أخذت مسميات مختلفة . لكن ما يؤخذ على هذه الأعمال البحثية أن غالبيتها العظمى تركزت بشكل أساسي على تحري مدارك مديري الشركات الناشطة في البلدان الصناعية الغربية ، وبالأخص أمريكا الشمالية وأوروبا الغربية ، بينما ظلت البحوث حول عراقيل التصدير في سياق البلدان النامية والصاعدة التي أمكننا الاطلاع عليها قليلة نسبيا ، الأمر الذي خلف فراغا باديا للعيان في الأدبيات حول السلوك التصديري للمنشآت كان مثار النقاش والاعتراض ، ذلك أن النتائج التي أفضت إليها هذه البحوث تخص السياقات الخاصة بالبلدان المتقدمة ؛ ولا تقبل التعميم على كافة المؤسسات في البلدان النامية التي تشغل -كما نعلم- في سياقات تحكمها ضوابط وأنظمة قانونية واقتصادية واجتماعية

ثقافية مختلفة ؛ ولها خصوصياتها البنيوية . ولذلك ظهرت أصوات مسموعة عديدة بين المختصين في السنين الأخيرة تؤكد على ضرورة إكمال العقد والوصول إلى قاعدة نظرية مشتركة في هذا الميدان بتوسيع البحوث إلى البلدان النامية ؛ وتدعو فيها الباحثين إلى إعادة توجيه بحوثهم في المستقبل نحو العراقيل التي تعترض المصدرين في البلدان النامية . تهدف هذه الدراسة إلى المساهمة في سد جزء من هذا الفراغ في أدبيات التصدير ؛ وذلك بتحري العراقيل المدركة التي تواجه المصدرين الصناعيين خارج قطاع المحروقات في الجزائر ، هذا البلد النامي حديث العهد بالتصدير . وهي تسعى بالتحديد إلى تحقيق هدفين رئيسيين في هذا المضمرة : الأول ، التعرف على أهم العراقيل التي تعترض المؤسسات الصناعية المحلية المصدرة للمنتجات غير النفطية بتصنيفها حسب أهميتها ( أو قوتها الكابحة ) في نظر مديريها ، والثاني النظر إن كانت هذه العراقيل المدركة تختلف باختلاف المؤسسات من حيث بعض الخصائص منها : الحجم ، قطاع النشاط ، الخبرة في ميدان التصدير ودرجة الانخراط في هذا النشاط ، و لتحقيق هذه الأهداف أجرينا دراسة مسحية على عينة من الشركات المصدرة الناشطة في عدة قطاعات صناعية بلغت 3 شركات من ولاية المسيلة ( أجريت خلال الفترة الممتدة بين اكتوبر وافريل من عام 2022/2021 ) تم فيها استطلاع آراء مديريها حول تصوراتهم للعوائق التي تواجه مؤسساتهم عبر كامل مراحل عملية التسويق الخارجي و ذلك بناء على استبيان مهيكّل أعد مسبقا لهذا الغرض . وتأتي أهمية هذا البحث ، بالإضافة إلى إسهامه في إثراء النقاش الجاري في الأدبيات حول عراقيل التسويق الخارجي

بوجه عام ، من عاملين آخرين . الأول ، قلة الدراسات الميدانية التي تناولت عراقيل التصدير في الجزائر رغم أهمية هذا الموضوع و راهنتيه في ظل تنامي انشغال قومي عام في العقد الأخير بمخاطر تبعية الاقتصاد الجزائري لقطاع المحروقات؛ والمساعي الحثيثة التي تبذلها السلطات الجزائرية من أجل تطوير الصادرات غير النفطية . والعامل الثاني يتمثل في حاجة الجهات الرسمية المسؤولة عن التصدير في الجزائر إلى فهم كيف يتصور مدير الشركات المحلية العوائق والقيود التي تواجه نشاطهم التصديري كي يتسنى لها وضع سياسة وطنية و برامج مناسبة لدعم و تحفيز التصدير من شأنها أن تساعدهم في التغلب على هذه العراقيل ، بإزالتها أو التخفيف من آثارها السلبية على نشاطاتهم، و تعزيز من قدراتهم التنافسية دوليا، ولإلمام بموضوع البحث تم تنظيمه في قسمين وخاتمة على النحو التالي . القسم الأول يناقش الخلفية النظرية لموضوع البحث بمراجعة الأدبيات حول السلوك التصديري للمؤسسات ومحدداته؛ مع التركيز بصورة خاصة على عراقيل التصدير وتصنيفاتها المختلفة، القسم الثاني يتناول الجوانب المنهجية للبحث الميداني ويصف المراحل المتبعة في إنجازها، ويختتم المقال بمناقشة وجيزة لانعكاسات البحث واتجاهاته في المستقبل .

ومن هنا تأتي إشكالية البحث، التي تتركز حول حصر المشاكل المتعددة التي يعاني منها التصدير خارج قطاع المحروقات وعليه يمكن صياغتها كما يلي:

#### أولاً- إشكالية الدراسة:

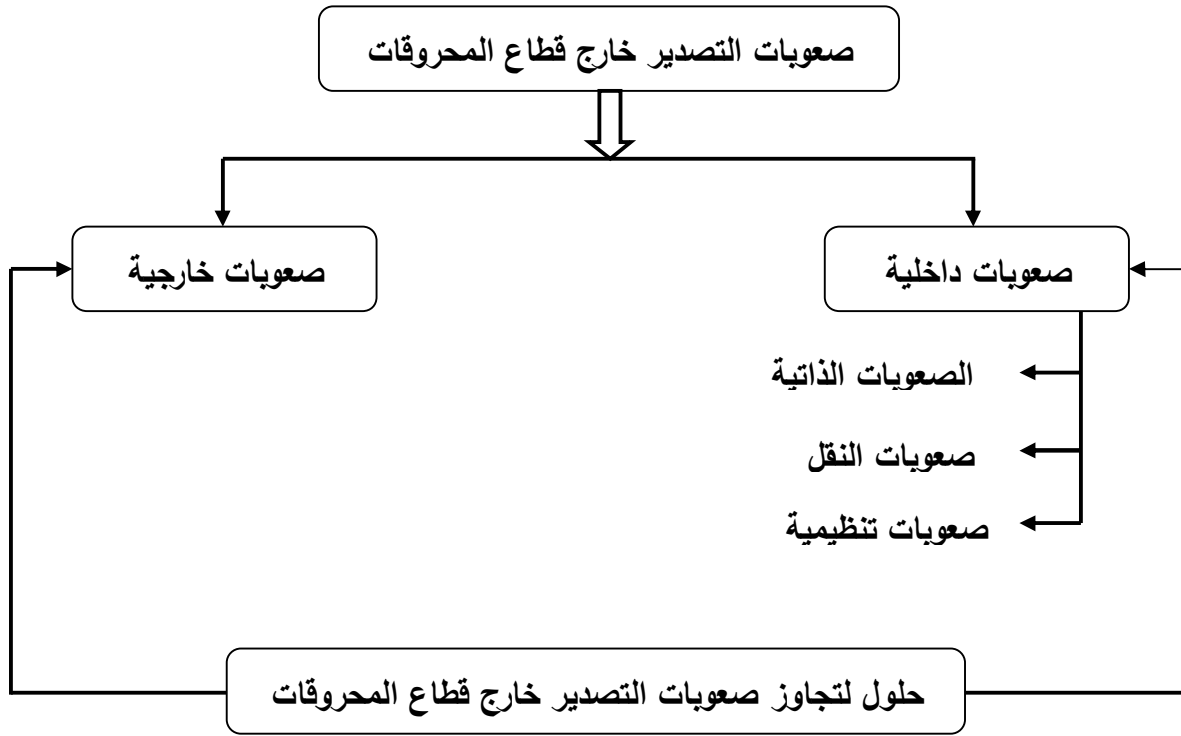
بناء على ما سبق يمكن طرح إشكالية البحث في السؤال الرئيس التالي:

ما هي صعوبات التصدير خارج قطاع المحروقات بالمسيلة من منظور عينة الدراسة؟

و تقتضي معالجة هذه الإشكالية طرح السؤالين الفرعيين التاليين:

- ✓ ما الصعوبات الداخلية التي يعاني منها نشاط التصدير خارج قطاع المحروقات بالمسيلة؟
- ✓ ما الصعوبات الخارجية التي يعاني منها نشاط التصدير خارج قطاع المحروقات بالمسيلة؟

ثانيا: نموذج الدراسة



المصدر: من إعداد الطالبين

ثالثا: فرضيات الدراسة

للإجابة على الأسئلة الفرعية المطروحة، ومن ثم الإجابة على إشكالية الدراسة، تم صياغة الفرضيات التالية:

✓ الفرضية الأولى: يعاني نشاط التصدير خارج قطاع المحروقات من صعوبات داخلية من منظور عينة الدراسة.

✓ الفرضية الثانية: يعاني نشاط التصدير خارج قطاع المحروقات من صعوبات خارجية من منظور عينة الدراسة.

✓ الفرضية الثالثة: توجد حلول لتجاوز صعوبات التصدير خارج قطاع المحروقات من منظور عينة الدراسة.

- رابعا- حدود الدراسة

- الحدود المكانية: تم تطبيق هذه الدراسة على المؤسسات المصدرة بولاية المسيلة.

- الحدود الموضوعية: ركزت هذه الدراسة على صعوبات التصدير خارج قطاع المحروقات بالمسيلة.

- الحدود الزمنية: لقد امتد البحث الأكاديمي والميداني خلال الفترة جانفي 2022 إلى غاية نهاية ماي 2022.

#### خامسا- أهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذا البحث أساسا في أهمية الموضوع الكبيرة بالنسبة للاقتصاد الوطني الجزائري ، حيث يعتبر الاقتصاد الوطني في خطر دائم ما دام يعتمد على مصدر أساسي في عملية التصدير وهو قطاع المحروقات ، وعليه وجب البحث في كيفية إعادة هيكلة الصادرات الجزائرية بغية زيادة مصدر الدخل الوطني خارج قطاع المحروقات كسياسة بديلة خاصة في ظل التطورات الاقتصادية العالمية الجديدة والتي اتسمت بتحرير التجارة الخارجية .

#### سادسا- أهداف الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف تتلخص في :

- الاحتكاك بالمؤسسات الناشطة في مجال التصدير لزيادة القدرة التنافسية .
- الدور الذي تؤديه ترقية الصادرات في تنويع مداخيل الجزائر من العملة الصعبة .
- رفع الغطاء على المشاكل التي يعاني منها التصدير في الجزائر .

#### سابعا- أسباب اختيار الموضوع:

هناك اسباب ذاتية و أخرى موضوعية تتمثل في :

الاسباب الذاتية :

- مجال تخصصي الذي يفرض علي البحث في موضوع من مواضيع التجارة الخارجية.

الاسباب الموضوعية :

- يعتبر هذا الموضوع من مواضيع الساعة كون أسعار البترول في تقلبات مستمرة .

- هذا الموضوع من اهم انشغالات الدولة الجزائرية، خاصة في الوقت الحالي من خلال تركيز الدولة

على تطوير صادراتها خارج المحروقات، وهذا لعدم الاستقرار الدائم لأسعاره في الأسواق الدولية، ومواكبة

الاندماج مع الاقتصاد العالمي، وبالتالي العمل على إزالة كافة القيود التي تعيق التجارة الخارجية

#### ثامنا- منهج الدراسة

نظرا لطبيعة الموضوع وتخصصه تم الاعتماد على:

- المنهج الوصفي، من خلال الاعتماد على المصادر الثانوية من أجل بناء الخلفية النظرية للبحث

والمصادر الأساسية والمتمثلة في المقابلة كأداة أساسية لجمع المعلومات.

## تاسعا - الدراسات السابقة:

لقد تم الاطلاع على الكثير من الدراسات السابقة، نذكر منها :

- دراسة بن لحرش صراح، بعنوان : **تشجيع الصادرات خارج المحروقات**، مذكرة ماجيستر في علوم التسيير جامعة العربي بن مهيدي ام البواقي، 2013

تطرق الباحث في هذه الدراسة الى إبراز الدور المهم الذي تلعبه الصادرات في حماية الاقتصاد الوطني من أي أزمات مستقبلية تنتج عن انهيار أسعار البترول ، تناولها من خلال الإشكالية التالية: هل يمكن أن يتحول الاقتصاد الجزائري من اقتصاد يعتمد على الربيع إلى اقتصاد منتج ومصدر؟

ولقد بني الباحث من خلال هذه الإشكالية جملة من الحوافز المقدمة لترقية الصادرات ، وخلص الى جملة من النتائج من اهمها : يجب الحد من الاعتماد المفرط على إيرادات المحروقات وذلك بتحديد نسبة تدخل في الجباية البترولية العامة كما هو الحال بالنسبة لدولة النرويج، كما يجب الاستغلال العقلاني و الامثل لهذه الإيرادات من المحروقات داخل وخارج البلد بإنشاء استثمارات ناجحة تسمح للاقتصاد الجزائري بالتقدم والتطور والازدهار.

- دراسة شنوفي يسين، بعنوان: **اثر تحرير التجارة الخارجية على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات** ، مذكرة ماستر في العلوم التجارية جامعة اكلي محند اولحاج البويرة ، 2019

هدفت هذه الدراسة الى معرفة الدور الذي تؤديه حرية التجارة في ترقية الصادرات خارج المحروقات. وقد صاغ الاشكالية التالية، مدى تأثير تحرير التجارة الخارجية على ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر؟ وخلص من خلال هذه الدراسة الى جملة من النتائج نذكر منها  
تعتبر التجارة الخارجية العمود الفقري لاقتصاديات الدول، نظرا للدور الهام الذي تؤديه في تحريك عجلة التنمية.

- لقد تبين لنا من خلال هذه الدراسة، ان التجارة الخارجية تعود بالمكاسب على الدول القائمة بالتبادل وهذا

من خال التقييم الدولي للعمل، وبالتالي التخفيض في سعر المنتجات للمستهلك، والتنوع في السلع، ما يؤدي الى زيادة رفاهية المستهلك ومنه رفاهية البلدان التي تدخل في التبادل.

- يؤدي تحرير التجارة الى انخفاض تكاليف الانتاج، ما يسمح بانخفاض أسعار المنتجات في السوق المحلية مما قد يدفع الى زيادة الاستهلاك، ما ينعكس على الطلب بارتفاعه، ما يؤدي بالمنتجين الى زيادة الطلب على عناصر العمل ومن ثم الزيادة في المدخول ومنه فإن تحرير التجارة يساعد على معالجة مشكلة الفقر وعدالة توزيع الدخل

- دراسة بورياح كنزة وبطيوي محمد الامين ، بعنوان : واقع وأفاق سياسة التصدير في الجزائر مذكرة ماستر في العلوم التجارية جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم 2020

تطرق الباحثان في هذه الدراسة الى المكانة التي تحتلها التجارة الخارجية و كيفية مساهمتها في تسهيل عملية التصدير في الجزائر وإبراز دور الجمارك في الاقتصاد الوطني و تمثلت الاشكالية في : ما واقع التصدير في الجزائر؟ وما هي السياسات المتبعة؟ وما هو دور الجمارك في تسهيل عملية التصدير؟ وقد تبنى الباحثان جملة من الاهداف والمتمثلة في:

- محاولة إبراز نظريات التجارة الخارجية و أهم سياساتها.
- معرفة كل ما يدور حول التصدير من استراتيجيات وأخطار ومعرفة المشاكل والصعوبات التي يعاني منها قطاع التصدير في الجزائر.

وخلصت هذه الدراسة الى أن التجارة الخارجية تلعب دور مهما في اقتصاد أي دولة لهذا اهتم بدراستها المفكرين وفق أسس علمية وتوصلوا إلى أن هذه النظريات تميزت بالاختلاف حسب المذهب والاطار الزمني لكل مفكر.

# الفصل الأول

الإطار النظري للتصدير

تمهيد الفصل :

اعتبر التصدير منذ زمن طويل من القضايا الأساسية التي أولتها الدول أهمية كبيرة ، وذلك بالنظر الدور الذي كان يؤديه في جلب الثروة وإمكانية تلبية حاجياتها الضرورية من الدول الأخرى ، دون أن يكون هناك إفقار في الموارد الداخلية لهذه الدول .

ومنه برزت أولى الأفكار التي تدعو الى الاهتمام بهذا النشاط من طرف المركنتيون، خاصة منهم الصناعيون فاحتلت تنمية القدرات التصديرية مكانة كبيرة في حيز اهتمامهم، اعتبروه واجبا وطنيا يتطلب على الدولة تسخير كل الجهود المتاحة في سبيل الرفع من مستواه ، وإزالة كل العوائق التي تقف في طريق تطوره وتقدمه .

ومع التطور الكبير الذي أحدثته الثورة الصناعية بداية من القرن الثامن ظهر مفهوم جديد في مجال التجارة الخارجية وهو مفهوم التخصص الدولي الذي تدعم بمجموعة من الأفكار والنظريات التي تنادي بضرورة تحرير التجارة الخارجية وقيام كل بلد بتصدير السلع التي يمتلك فيها ميزة أكبر من غيره، واستراد باقي المنتجات التي يحتاجها ومستفيدا بذلك من مزايا تقسيم العمل الدولي حسب النظرية الكلاسيكية .

فالدول التي تتمتع بهيكل تصديري يميل الى التنوع وارتفاع في القيمة المضافة للمنتجات التي تشكله ، وهي نفسها الدول التي يستفيد أكثر من التخصص الدولي .

وبالنظر الى الدور الذي تؤديه التجارة الخارجية بصفة عامة والصادرات بصفة خاصة في الرفع من المستوى الاقتصادي للدول وكذا دورها في تنمية القيمة المضافة في المنتجات المصدرة ، تولى العديد من الدول اهتماما كبيرا للصادرات، حيث أصبحت جزءا لا يتجزأ من أي استراتيجية وطنية لتنمية الاقتصاد خاصة في الدول النامية .

وسنتناول في هذا الفصل الإطار النظري للتصدير، من خلال مبحثين هما :

- مفاهيم عامة حول التصدير
- استراتيجيات ومؤشرات التصدير .

## المبحث الأول: مفاهيم عامة حول التصدير

إن أول مستوى من الالتزام مع الأسواق الأجنبية يقوم عادة على الاقتراب من الأسواق الخارجية من خلال تصدير السلع والخدمات، أي البيع المباشر من منطقة ما للمنتجات التي صنعت أو حولت فيها الى خارج الحدود الوطنية، بهذا سنتعرف في هذا المبحث على مفهوم التصدير والاستراتيجيات المتبعة للترقية الصادرات .

### المطلب الأول: مفهوم التصدير وأهميته وأنواعه

#### 1- تعريف التصدير

يعرف التصدير على أنه كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم الى عون غير مقيم بمعنى من مواطن حقيقي الى شخص أجنبي<sup>1</sup>.

والتصدير هو الشكل البسيط للدخول الى الأسواق الخارجية لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر المقارنة مع الدلائل الأخرى وعلى العموم يمكن أن ينظر الى التصدير من زاويتين :

- أولاً: - التصدير باعتباره نشاطا سلبيا وهو عندما تباع المؤسسة الى الخارج دون تخطيط وخرة حيث تنظر الى السوق الخارجي كوسيلة للتخلص مما لديها من فائض غير متوقع وبالتالي تمارس النشاط التسويقي الدولي بالمناسبات فقط .

- ثانيا : أما النظرة الثانية للتصدير باعتباره نشاطا إيجابيا، والذي يعني أن المؤسسة تقرر الالتزام بالبحث عن فرص تسويقية في الخارج، كما تخصص موارد مادية وبشرية في السوق الخارجي كبديل استراتيجي للعمل في السوق المحلي .

وفي ذات السياق ، يمكن تقديم مفهوم للتصدير على المستويات الثلاث :

**على مستوى المؤسسة:** "هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة الى الأعوان الخارجية"

**على مستوى الوطني:** هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة الى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج ، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية ."

**على المستوى الدولي :** " التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول ، يستعمل لمواجهة المنافسة و اقتحام الأسواق الخارجية ، والتحكم في تقنياته يؤدي الى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما .

كما يعتبر التصدير ضرورة لتحقيق إيرادات بالنسبة لكل دولة تنتج سلع وخدمات ،ومنظور الاقتصادي للتصدير هو عبارة عن تدفق السلع المنتجة محليا وتصريف الفائض منها الى الخارج للحصول على

<sup>1</sup>: سعد غالب يسين ، الإدارة الدولية مدخل إستراتيجي ، البازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 1999، ص40.

العملة الصعبة ،وزيادة في الدخل الوطني ، وبالتالي إضافة قوة جديدة لانفاق الكلي ،حيث بزيادة الصادرات يحصل المصدرين على الدخل الإضافي الذي يدفعهم الى الزيادة في انفاقهم .

ويعتبر ضرورة لتحقيق إيرادات بالنسبة لكل دولة تنتج سلع وخدمات ،والمنظور الاقتصادي للتصدير هو عبارة عن تدفق السلع المنتجة محليا وتصريف الفائض منها الى الخارج للحصول على العملة الصعبة ،والزيادة في الدخل الوطني، وبالتالي إضافة قوة جديدة للانفاق الكلي ،حيث بزيادة الصادرات يحصل المصدرين على الدخل الإضافي الذي يدفعهم الى الزيادة في إنفاقهم .

من خلال جملة هذه التعاريف يتضح أن التصدير تعبير عام ، فهو لا يقتصر على بيع السلع والمنتجات ذات المنتج المحلي سواء كانت مواد أولية أو سلع وسيلة نهائية وخدمات الى الدول العالم فتعبير التصدير لا ذات المنتج المحلي سواء كانت مواد أولية أو سلع وسيطة أو نهائية وخدمات الى دول العالم، فتعبير التصدير لا يقتصر على تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة أو الدولة الى الأعران الخارجية أو الى الدول التي تعاني نقصا في الإنتاج ، وإنما يمتد ويتناول تصدير رؤوس الأموال<sup>1</sup>

### 2- أهمية التصدير

تشير أدبيات الداعين الى تبني قيادة التجارة الخارجية لنمو الاقتصادي ، الى أن الصادرات وسياسات التصدير على وجه الخصوص تلعب دورا رئيسيا في عملية النمو، من خلال تحفيز الطلب وتشجيع الادخار وتراكم رأس المال ، كما أن استراتيجية قيادة الصادرات تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتخلق فرص عمل وتحسن توزيع الدخل ، بالإضافة الى ترافق النمو الأعلى للصادرات نمو أعلا للدخل<sup>2</sup> كما يمدنا التاريخ الاقتصادي بكثير من الآراء والمواضيع التي أولت نشاط التصدير اهتماما متزايدا عبر الزمن ، لقد كانت التجارة أساس التنمية الاقتصادية عند التجاربيين ، بل اعتبرت العمود الأساسي في التنمية الاقتصادية ، فمن شأنها أن تعمل على جلب الموارد الأولية للبلد ، وهكذا تزدهر الصناعة وتقل البطالة وفي هذا المجال كانوا يشجعون على تطوير العمالة الوطنية. ومن بين الاقتصاديين الذين كانت نظرياتهم موجهة نحو أثر النمو في الصادرات على اقتصاديات مختلف الدول، حاول الاقتصادي الكندي هارولد انس (INNIS) مفكرا ماليا من خلال نظرية " السلعة الرئيسية " للنمو، بتعاظم صادرات القمح الكندي بين العام 1901 / 1911 والتقدم التقني والتصنيع اللتين أحرزتهما كندا بعد ذلك أن يثبت بأن : "الصادرات العارمة كانت العامل العرضي و لو أن السلعة الرئيسية نفسها - القمح - لم تتطلب إلا القليل من التصنيع .....،قبل التصدير، والتوسع السريع فيطلب القمح .....سببندفقا للأيدي

<sup>1</sup>: فريد النجار، تسويق الصادرات العربية، دار قباء، القاهرة، 2002، ص 15.

<sup>2</sup>علي التوفيق الصادق ، تطور دور الدولة في التنمية : قبل واثاء وبعد الأزمة المالية العالمية ،للمؤتمر العلمي،العاشر لاقتصاديات العربية وتطورات مابعد الأزمة الاقتصادية العالمية،يوم 19 و20ديسمبر 2009 ،الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية،العدد 47،جانفي 2010،بيروت - لبنان ،ص 21-22 .

العاملة.....، كما أدى الى تدفق رأس مال وزيادة في تكوينه ، وتوسعا في المحصول والزيادة في إنتاجية القطاعات غير الزراعية.....والإبداعات المستحدثة ومشابهها...وزيادة الادخار المحلي مما أدى الى عملية التصنيع لمواصلة وزيادة في دخل الفرد الواحد<sup>1</sup> .

وتبرز أهمية التصدير منكونه يلعب أدوارا متعددة في مجال النمو والتنمية من خلال اللاتي:

### 1- خلق فرص عمل جديدة :

للتصدير أهمية كبرى في إقتصاديات مختلف الدول ، ووسيلة فعالة في خلق فرص عمل جديدة ، والنظريات الاقتصادية في عمومها تقترح بأن الصادرات تستخدم وبشدة عوامل الإنتاج بوفرة كبيرة وفي اللإقتصاد الوافر بالقوة العاملة ، لأن زيادة الصادرات تؤدي الزيادة الطلب على السلع المحلية والخدمات ، تمكن هذه الأخيرة من النمو الى أقصى كفايتها الإنتاجية ، مما تؤدي الى زيادة الطلب على السلع المحلية والخدمات ، تمكن هذه الأخيرة من النمو الى أقصى كفايتها الإنتاجية ، مما يؤدي الى توظيف عدد كبير من العمال وبالتالي التقليل من نسبة البطالة . إن تحول تحول الطلب الخارجي الى السلع المنتجة محليا يعمل على إنتاج هذه السلع وبالتالي زيادة فرص الاستثمار المريح والظي يؤدي بدوره الى ارتفاع حجم العمالة .<sup>2</sup>

### 2 - إصلاح العجز في ميزان المدفوعات :

تلعب الصادرات دورا مباشرا في معالجة الخلل في الميزان التجاري، وبالتالي ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي ، مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي و الاستقرار النقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف.<sup>3</sup>

### 3- جذب الإستثمار الأجنبي والمحلي :

يتضح من تجارب الدول الناجحة في التصدير أهمية دور الإستثمار كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير ، حيث ترجع أهمية الإستثمارات المحلية والأجنبية الى ان هناك علاقة تبادلية بينهما وبين التصدير ، فالإستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة في الإدارة ، بالإضافة الى إرتباط رأس المال وتوافره بالتوسع بالأسواق العالمية ، حيث يسمح تواجد رأسالمال وتوافره بالتوسع في الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته، كما تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج وخفض تكلفة الإنتاج .

<sup>1</sup>أفريت هاجر،اقتصاديات التنمية،ترجمة جورج خوري ، مركز الكتب الاردني ، 1988 ، ص 224

<sup>2</sup>: رضوان عبد الحميد نسياسات تنمية الصادرات ،وزارة التجارة الخارجية لإمارات العربية المتحدة،العدد الأول من سلسلة التجارب دولية ناجحة في مجال التصدير ، إدارة التحليل والمعلومات التجارية 2009 ص 1.

<sup>3</sup>موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية إستراتيجية تنمية الصادرات منشور على الموقع :

http www. Tradeegypt.com/ infoBank/ uploads/Export/ 20 .2020-02-14 بتاريخ عليه اطلع

ومن ثم القول أن الاستثمار يسهم في زيادة الإنتاجية، وفي انشاءصناعاتجديدة وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة ، وربط المنتجين المحليين بأسواق الدولية كما أن وجود قطاع تصديري قوي يعمل على جذب المزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة في الصادرات الحسية والسلعية، وتقوم بدورها في جذب إستثمارات جديدة.

### 2-4 - تحقيق معدلات نمو مطردة:

إن الاهتمام بالصادرات ينبع من وجود تحد رئيسي يواجه الاقتصاد المحلي، وهو تحقيق معدلات نمو إقتصادية مطردة قادة على خلق فرص عمل جديدة للحد من البطالة وتوفير مصادر للعمولات الأجنبية وعلى الرغم من أن هناك أساليب عديدة لتتويع مصادر العملات الأجنبية، إلا إن هنا أساليب عديدة لتتويع مصادر العملات الأجنبية، إلا انه لا يوجد سوى مصدر واحد وهو التصدير، قادر على خلق فرص عمل بالكم والإستمرارية المطلوبة لتحقيق معدلات نمو متواصلة ومرتفعة.

إن العلاقة بين التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية وجذب إستثمارات محلية وأجنبية جديدة لا تحقق إلا بعد فترة زمنية طويلة ، يتأكد المستثمر الأجنبي او المحلي من إستمرار التوجه التصديري من سنة بعد أخرى وعندما تستقر قناعة المستثمر بأن السياسة الاقتصادية التصديرية ثمارها في دعم التصدير وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، ويكون هذا بمثابة خلق حلقة مفرغة حكيمة من الاستثمارات والصادرات تأتي بالمزيد من الصادرات مما يقوي من التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية .

### المطلب الثاني: أنواع و دوافع ، ومزايا و عيوب التصدير

#### 1- أنواع التصدير

هناك عدة أنواع للتصدير منها : تصدير المباشر، وتصدير غير مباشر وتصدير مشترك :

#### أولاً : التصدير المباشر :

هو إحدى مهام إدارة المبيعات في المؤسسة ويمكن أن يتم عن طريق الوكلاء، الموظفون أو الممثلدلائم للشركة المقيم في الأراج ، يتوافق التصدير المباشر مع نفس حالات التصدير غير المباشر كما أنه يتوافق مع الحالات التي لا يكون فيها ضغوط إقتصادية أو سياسية من أجل الإنتاج في الأسواق الأجنبية المعنية ، ويمكن إستخدام هذا الأسلوب في التصدير الى الأسواق القريبة التي يمكن معرفتها ودخولها مباشرة وبسهولة ، وكذلك التصدير الى الأسواق الصغيرة التي لا تبرر بذل جهود كبيرة من اجل إنتقال الفنيين أو فتح فرع صيانة فيها يقوم هذا الأسلوب إذن على البيع الى الخارج دون الحاجة لتسخير إمكانيات ضخمة لذلك .<sup>1</sup>

يتم التصدير غير المباشر بإستخدام الوسطاء حيث تقوم شركة ما بتعهيد نشاطها التصديري الى أشخاص آخرين من نفس بلدها او أجانبا يعملون لحسابهم الخاص من أجل ضمان دعم وتعزيز منتجات

<sup>1</sup> سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار البازوري العملة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 138.

الشركة في الأسواق الخارجية، لذا تقوم الشركة بإضافة وظيفتها التجارية (التصدير) الى أشخاص لديهم خبرة ومعرفة جيدة بأسواق التصريف على خلاف وكلاء العمولة، يقوم هؤلاء الوسطاء بشراء المنتجات وبيعها الى زبائنهم ، في الواقع هناك عدة أنواع من الوسطاء الذين يتمركزون سواء في الدولة المصدرة أو فيالبلد المشتري أيضا في دول أخرى مثل (شركات التجارة العالمية) .

### ثانيا: التصدير المشترك أو المنظم

التصدير المشترك هو عبارة عن تضامن عدة مصدرين ذوي إهتمام خاص أو مشترك للتصدير معا ، وهو يشكل أسلوبا فريدا في تنظيم النشاط التصديري، بحيث تقوم الشركات الأعضاء بالإشتراك في تنظيم معين بهدف تحسين أنشطتها التصديرية ، يمكن أن يظهر هذا الأسلوب بأشكال قانونية مثل (الاتحاد التصديري ، التصدير المحمول تجمع إستكشاف الأسواق ) وتترجم أهدافا محددة تبدأ من الحصول على المعلومات عن الأسواق وحتى بيع المنتجات في إطار شركة .

### 1- دوافع التصدير و أسباب اللجوء للتصدير

من أجل تمويل واردات البلد ، بحيث لا يؤثر ذلك سلبا على ميزان مدفوعاته وإستنزاف احتياطياته النقدية عليه أن يصدر، وللمستهلكين نصيب في صلدات منشآت بلدهم لغاية أن الحجم الكبير من الإنتاج التصدير يحقق مردودات ووفورات الحجم الذي تعود اثره عليهم بأسعار المنخفضة وبنسبة للمؤسسة يحقق التصدي انخفاض في تكلفة السلعة ، مما يحسن من قدرتها التنافسية محليا ودوبيا إضافة الى توزيع مخاطر ممارسة هذا النشاط .

كما أن للتصدير هدف قومي يهتم الدول الدول النامية والتقدمة الى حد سواء ، إذ أنه لا يقل أهمية عن دور الذي يأديه الإستثمار في تنمية الدخل القومي وتحديد اتجاهات الإنتاج حسب متطلبات وإحتياجات الأسواق الخارجية .

من دوافع التصدير ما هو داخلي يعود الى المؤسسة حيث تخضع الى قراراتها وفلسفتها ، ومنها ما هو خارجي تحكمه ظروف ومتغيرات الأسواق الخارجية ، ويحتل عامل تحقيق الربح مقدمت الأهداف التي تسعى المؤسسة لتحقيقها كمردود لإستثماراتها وماتدره مبيعاتها الخارجية ، وتحقيق النمو والاستقرار في نشاطاتها ، وهناك عوامل أخرى غير الربح تسعى المؤسسات لتحقيقها ، تتمثل في تحقيق زيادة أو الحفاظ على حجم المبيعات وحصتها السوقية وخدمة الزبائن في أسواق معينة ، وتوفير سيولة نقدية تحتاجها لمواصلة نشاطاتها ، وضمان الأمان والإطمئنان لتواصل نشاط الإدارة القائمة في المؤسسة ، إضافة الى أهداف إنسانية تتمثل في الحفاظ على تشغيل القوبالعاملة في المجتمع وإنتاج سلع بمواصفات جيدة للمستهلكين .

إضافة الى هدف تحقيق الربح هناك أهداف أخرى تتعلق بالالتزامات المؤسسة تجاه الأسواق الخارجية .  
تفاوت أهميتها بمقدار ما تساهم في تحقيق الهدف الأساسي وهو الربح المتوقع ، ويمكن تحديد دوافع التصدير كالآتي :

- تشجيع إدارة المؤسسة على ممارسة نشاط التصدير
- تحقيق مردود مناسب من تسويق المنتج في الأسواق الخارجية
- الاستفادة من وفورات الحجم الكبير في التسويق
- الاستفادة من التمييز بتسويق،
- الاستفادة من وفورات الحجم الكبير في التسويق،
- الاستفادة من التمييز بتسويق منتج وحيد وتكنولوجيا متميزة في إنتاجه وتشغيله
- تقليل مخاطر دخول سلع منافسة محليا
- تصريف خارجي للسلع موسمية الإدخال والإستخدام ،
- تشغيل طاقات وموارد فائضة ومعطلة
- اغتنام فرص تسويقية خارجية تحقق مردودا مشجعا للإستفادة منها
- تغيير وكلاء المؤسسة في الأسواق الخارجية والقرب من الزبائن .
- صغر السوق المحلية غير القادرة على إستيعاب السلع المنتجة محليا
- تدهور الطلب في السوق المحلية وإقدام المؤسسة على إيجاد منافذ خارجية لتصريف منتجاتها .
- وهناك دوافع أخرى تشجع المؤسسة على التصدير أهمها :<sup>1</sup>
- توفير خبرات ومعارف لدى المؤسسة في النشاط التصديري وممارسته .
- القدرة على التحمل المخاطر الخارجية أكثر من المخاطر الداخلية.
- الخصائص العالمية المتوفرة في المؤسسة ، إنتاج، بيع، تسويق دولي ، تعدد الجنسيات .
- تطوير الإنتاج وطرقه وهذا إستجابة للبيئة الخارجية .
- توفير حاجة السوق المحلية من السلع التي تسوقها المؤسسة .
- توفير خبرات ومعارف لدى المؤسسة في النشاط التصديري وممارسته .
- القدرة على التحمل المخاطر الخارجية أكثر من المخاطر الداخلية .
- الخصائص العالمية المتوفرة في المؤسسة ، إنتاج، بيع، تسويق دولي ، تعدد الجنسيات ،  
\_ تطوير وإدارة الأفراد العاملين في المؤسسة .

### 2- مزايا وعيوب التصدير

للتصدير مزايا وعيوب يمكن طرحها كالآتي :<sup>1</sup>

<sup>1</sup> محمد صديق عفيفي ، مرجع سابق ، ص 62.

أولاً مزايا التصدير : إن اعتماد المؤسسة على الصدير للدخول الأسواق الأجنبية يساعد المؤسسة على تحقيق مجموعة من المزايا أهمها:

- 1\_ يتجنب التصدير تكاليف إنشاء عمليات التصنيع في الدولة مضيعة .
- 2\_ يمكن المؤسسة من تقليل مخاطر التعامل الدولي .
- 3\_ وسيلة مناسبة للحصول على الخبرة الدولية.
- 4\_ يتفق التصدير مع الإستراتيجية العالمية أو الكونية ، من خلال تصنيع المنتج في مكان واحد ثم تصديره بعد ذلك في الأسواق الدولية فإنه يمكن للمؤسسة أن تدرك إقتصاديات الحجم الأساسية من خلال حرك المبيعات لأسواق العالمية.

### **1- عيوب التصدير:**

من عيوب التصدير الإعتماد على التصدير عند إقتحام الأسواق الأجنبية نذكر منها :

1\_ قد لا يكون التصدير من الدولة الأم ملائماً إذا كان هناك مواقع تكلفة أقل لتصنيع المنتج في الخارج ، وعليه فالمؤسسات ذات الإستراتيجية العالمية قد تقوم بالتصنيع المنتج في الخارج ، وعليه فالمؤسسات ذات الإستراتيجية العالمية قد تقوم بالتصنيع في موقع حيث يكون مزيج تكاليف عوامل الإنتاج والمهارات أكثر تفضيلاً، ثم يتم التصدير من هذا الموقع على بقية بلدان العالم لتحقيق إقتصاديات الحجم .

2\_ في حالة ارتفاع تكاليف النقل، تصبح إستراتيجية التصدير غير إقتصادية وخاصة للمنتجات الكبيرة الحجم ، وأحد الطرق المطبقة للتغلب على هذه المشكلة هي تصنيع المنتجات الكبيرة الحجم على أساس منطقة معينة في العالم أو القارة، فتحقق بذلك المؤسسة بعض الإقتصاديات من إنتاج كبير الحجم وفي نفس الوقت الحد من تكاليف النقل التي يجب عليها تحملها.

3\_ أهم العيوب حواجز التعريفية الجمركية والتي يمكن أن تجعل إستراتيجية التصدير غير إقتصادية .

4\_ تفويض المؤسسة وكاء للقيام بأنشطة التسويق في الخارج مع عدم ضمان قيامه بهذا المهام لصالح المؤسسة وتكون لديهم ولايات ، أي التعامل مع المنافسين فتقل إهتماماته بمنتجات المؤسسة .

### **2- أولويات لإنجاح التصدير: لانجاح عملية التصدير هناك أولويات :**

#### **1 - الإستراتيجية :**

يجب على المصدر أن تكون له نظرة واضحة حول منتوجه وحول السوق المستهدفة قبل عملية التصدير يجب على الشركة أن تحفز نفسها وذلك بالاستفسار حول شروط التعاملات الدولية. يتضح بالتشخيص للتصدير ، وهذا من أجل تقييم قدرة الشركة على التعامل على المستوى الدولي .

#### **1- الإنتاج :**

<sup>1</sup> غول فرحات مرجع سابق ، ص 192.

المعرفة والتحكم في التكاليف للتمكن من تحديد أسعار من خلال التفاوض مع الزبون. تسمح لرئيسي الشركة بإنتاج، سلع – أدوات لتسيير الإنتاج الوقت والمنهجية والخدمات في الآجال التي تتطلبها عمليات التصدير . تكيف المنتجات مع متطلبات السوق المستهدفة.

3 – التموين:

التحكم في التموين من أجل تلبية طلبات الزبون الأجنبي في الآجال المحددة وذلك من خلال تجهيز المخازن وتجهيتها وفق المعايير المتفق عليها والحرص على عدم إتلاف المنتج، إضافة إلى تجهيز المنتج كما ونوعا ليكون جاهزا لتسليمه وفق معايير الجودة 3 المتعارف عليها دوليا وفي الآجال المحددة.

2- التسويق :

ليتضح أن يكون المسؤول عن التصدير، ملم بتقنيات التجارة الدولية وذلك من خلال معرفة جميع الأمور المتعلقة بالتسويق من خطوات وضروريات وظرف التجارة الدولية، ومعرفة مناق التسويق ليكون جاهزا لتسويق البضاعة .

3- المالية :

أموال خاصة قروض –أن تتوفر وسائل مالية من اجل تحيين أداء عملية التصدير بنكية، لتسبيقات على الفواتير قروض التمويل المسبق للصادرات والمسئول عن المؤسسة يجب أن يحرص على توفير الأموال سواء كانت خاصة أو عن طريق العروض ،ودون الأموال لا يمكن للمؤسسة مزاولة حتى نشاطها فما بالك التفكير في عملية التصدير .

6 – سعر التصدير:

يعتبر سعر التصدير من بين أهم الأمور أو الأوليات لإنجاح عملية التصدير بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي من واجب المسؤول عن المؤسسة المصدر الإلمام بجميع الأمور المتعلقة بكيفية تحديد الأسعار ،وما هي الأسس التي تقام عليها تحديد الأسعار ،والأسعار المنتجات المنافسة على المستوى الدولي حيث أن : الأسعار المتوقعة في السوق الأجنبية ليست بالضرورة نفس الأسعار المتداولة في السوق المحلية. لتحديد سعر التصدير يجب الأخذ في الحسبان تكاليف الإنتاج، السوق المنافسة، أسعار الصرف .

### المبحث الثاني: إستراتيجيات ومؤشرات التصدير

يعتبر التصدير الركيزة الأساسية في حياة المؤسسة المصدرة ولهذا يجب على المؤسسات المصدرة إتباع أفضل الإستراتيجيات المتعلقة بالتصدير ، وعليه سنتناول في هذا المبحث على مفهوم استراتيجية التصدير وأنواعها كمطلب أول ثم مؤشرات الصادرات .

**المطلب الأول: تعريف ، وأنواع إستراتيجية التصدير .**

**أولا : تعريف إستراتيجية التصدير:**

إن مختلف المؤسسات قبل أن تقوم بالتصدير يفرض عليها إتباع أساليب معينة لتوسيع نشاطها وتطبيق الإستراتيجية التصديرية الملائمة .

تعرف إستراتيجية التصدير بأنها أسلوبا علميا يعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام

المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية وذلك بإتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة<sup>1</sup> .

كما تعرف بأنها هي الطريقة الأبسط للدخول للسوق الخارجي ،حيث أن الشركة قد تقدر بشكل غير فعال الفرائض من حين الى آخر، وقد تقوم بعمل تعهدات فعالة للتوسع في التصديرات الى الأسواق الخارجية وفي كلتا الحالتين تقوم الشركة بتصنيع منتجاتها في بلدها الأم.<sup>2</sup>

نستنتج من تعريفين السابقين ، أن إستراتيجية التصدير هي النمط والأسلوب

الذي تتبعه السلطات في تحريك مجالات التنمية الاقتصادية عن طريق رسم الخطوط العريضة السياسية التنموية في إنتقال الاقتصاد الوطني في حالة الركود الى حالة النمو .

**ثانيا : أنواع إستراتيجية التصدير:** تتمثل أنواع إستراتيجيات التصدير في مايلي<sup>3</sup>:

1\_ إستراتيجية النمو المعتمدة على المنتج: تسعى المؤسسة في هذه الحالة على لتحقيق هدف إختراق عدد كبير من الأسواق بمنتج واحد ويتم من خلال:

\_ القيام بتحديد منتج الأساسي المؤسسة

\_ القيام بتسويق المنتج في السوق المحلية وتعميمه وطنيا ثم دوليا .

\_ تكييف المنتج حسب متطلبات الأسواق الخارجية ، حيث تقوم المؤسسة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق سوق خارجي تريد الدخول اليه.

\_ القيام بتعديل المنتج وتنمي تهابالطرق التقنية.

1. الجبارية كحيلي، دور إستراتيجية التصدير لتحسين الأداء. المؤسساتي ،دراسة حالة مؤسسية حدود سليم لتوضيب

وتصدير التمور مذكرة ماستر،جامعة بسكرة ،2014،ص19.

2. محمود جاسم محمد الصميدعي ،إستراتيجية التسويق ،مدخل كمي تحليلي،ط2،دار الحامد للنشر والتوزيع،عمان،2004،ص289.

3. إيزام خالد ، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر،جامعة الجزائر،2001،ص16.

2\_ إستراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق: يجب على المؤسسة في هذه الإستراتيجية القيام بالمراقبة سوق معينة من منتج المعروض فيها والذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة وكذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.

## 2 - الظروف المحيطة بالتصدير :

إن التصدير ينمو في محيز داخلي وخارجي يتأثر ويؤثر فيه ، وترتبط العوامل المؤثرة في عملية التصدير بظروف إقتصادية والتي تكون خارجة من إطار سيطرة المؤسسة أو الشركة المصدرة ، وبظروف متعلقة بها بحيث تنظيمها ونوعية إنتاجها وقدرتها على المنافسة ..... الخ ، ومرتبطة أيضا بطبيعة العلاقات مع الدول ، حيث أن هذه العلاقات بإمكانها أن تؤثر إما سلبا أو إيجابا على حجم المعاملات التجارية الخاصة بالمؤسسة أو الشركة المصدرة. ويمكن تلخيص إهم أنواع هذه الظروف المحيطة والمؤثرة في التصدير فيما يلي :<sup>1</sup>

1- الظروف الاقتصادية: إن للظروف الاقتصادية سواء داخلية كانت أم خارجية (دولية) تأثير كبير على المعاملات الاقتصادية والتجارية.

### 2- الظروف الاقتصادية الداخلية:

وترتبط هذه الظروف إما بحالة النمو أو الركود الاقتصادي للدولة ، ففي حالة النمو تدعم حركة التصدير بينما تصعفه في الحالة الثانية ، و المصدر أو المتعامل مدعو الى تحليل هذه الحالات وغيرها ، كحالات التضخم والوضعية المالية للدول المتعامل معها من حيث حجم ديونها الخارجية ، و مخزونها بالعملة الصعبة، وكفاءة المؤسسات المالية الموجودة بها .... الخ

### 3- الظروف الاقتصادية الدولية :

4- وينظر الى هذه الظروف من زاوية وضعية الهملات الأجنبية على المستوى الدولي خاصة .

### 3- مؤشرات الصادرات:

يتناول هذا العنصر أهم المؤشرات المتعلقة بالصادرات، باعتبار ان القدرة التصديرية هي من اهم العوامل المحددة لقدرة الدولة على الاستيراد من جهة ظنوبا باعتبارها تعكس بشكل قوي طبيعة البنية الاقتصادية لدولة من جهة أخرى، ومن بين هذه المؤشرات مايلي:<sup>2</sup>

### أولا : نسبة الصادرات الى الناتج المحلي للدولة :

وذلك باعتبار أنه كلما خصصت الدولة جزءا كبيرا من انتاجها للتصدير ، كان ذلك دليلا على اعتماد

<sup>1</sup> نعيمة فوزي التجارة الدولية ،دروس في قانون الأعمال الدولي ،الجزء الأول،ديوان المطبوعات الجامعية ،أكتوبر 1999 ،ص 7073.

<sup>2</sup> إبراهيم العيساوي،قياس التبعية في الوطن العربي،مركز دراسات الوحدة العربية ،طبعة الأولى ،بيروت ،لبنان،نوفمبر 1989،ص44،34.

كبيراً للدولة على الخارج، وعلى إندماجها في التقسيم الدولي للعمل الذي تسيطر عليه الرأس المالية العالمية غير أنه يجب الإحتياط ضد التفسيرات الميكانيكية لارتفاع نسبة الصادرات الى نتائج فقد ترتفع هذه النسبة أيضا في تلك الظروف التي تريد فيها الدولة الحصول على النقد الأجنبي، الضروري لاستيراد السلع الاستثمارية والتقنية اللازمة لاقامة قاعدة إنتاجية تمهد لاستقلالها على المدى البعيد، فالعبرة هنا هي نمط استخدام صلاحية الصادرات ، وثم احتياط اخر فيها تمهد لاستقلالها على المدى البعيد فالعبرة هنا هي نمط استخدام الصادرات وثم احتياط اخر فيما يتعلق بنوعية الصادرات وبخاصة ما اذا كانت الصادرات الذي سيتم التطرق اليها في ما بعد .

### ثانيا : نسبة تغطية الصادرات الواردات:

وهو مؤشر يعبر عن مدى إمكانية تغطية الواردات السلعة عن طريق اجمالي الصادرات السلعية والمتمثلة بالصادرات خارج المحروقات زائدة إعادة التصدير على اعتبار أن يضاف الى هذا وذلك عامل آخر يتمثل في مدى التناسب بين الصادرات والواردات و الوقوع في تبعية الديون الأجنبية ، وربما يكون من المناسب في بعض الظروف إيجاد نسبة حصيلة الصادرات الى الواردات الجارية، أي الى جملة الواردات بعد استبعاد الواردات من السلع الرأسمالية وتتوقف قيمة المؤشر على مدى وفرة المنتجات القابلة للتصدير وكذلك وعلى سياسة الدولة فياستخدام عائدات التصدير .

### ثالثا: درجة التركيز السعي للصادرات:

ويقصد به مدى غلبة الوزن النسبي لسلعة او مجموعة من السلع التصديرية للدولة على جملة صادراتها "فعندما ترتفع نسبة سلعة أو عدد قليل من السلع التصديرية الى جملة صادرات الدولة إرتفاعا يتخطى النسبة سلعة أو عدد قليل من السلع التصديرية إلى جملة صادرات الدولة إرتفاعا يتخطى النسبة التي يمكن إعتبارها نسبة مأمونة تزداد إحتتمالات الحرج في وضع الدولة وتزداد احتمالات ضعف مقدرتها على المساومة ومن ثم تزداد إحتتمالات تباعيتها للخارج، ومن المهم عند النظر في درجة التركيز السلعي للصادرات التمييز بين السلع الأولية والسلع الصناعية.

ولا ريب أن هذه الظاهرة التركيز على تصدير سلعة واحدة أو على عدد ضئيل من السلع في الصادرات يعكس تخف الهياكل الانتاجية في الدول ومحدودية قدرة تلك الدول عن إستغلال واستمرارها، مما يجعلها تتطوي على المخاطر أشد وطأة مما لو كانت الصادرات أكثر تنوعا ، فالخطر يكون كبيرا في حالة السلع الأولية ، بينما قد لا يدعو إرتفاع سلع الصناعة في الصادرات للخطر، ويعتمد في تحليل هذا المؤشر على بعض المؤشرات الاخرى، ومن بينهما مؤشر تنوع الصادرات والذي يقيس مدى إنحراف هيكل صادرات الدولة عن هيكل صادرات العالمية وتتراوح قيمته بين الصفر والواحد الصحيح، ويقال أنه يساعد على التمييز بين البلدان ذات الهيكل الاكثر تنوعا للصادرات.

#### رابعاً : المؤشر التركيز الجغرافي للصادرات

الغرض من هذا المؤشر التعرف على مدى اعتماد البلد موضوع الدراسة على بلد أو عدد قليل من البلدان، أو الكتلات العالمية في تصريف صادراته، وقد تمت صياغة هذا المؤشر عبر تركيبه من ثلاث مؤشرات فرعية هي :

- النصيب النسبي في جملة الصادرات للكتلة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتجات التصديرية للدول المعنية .
- النصيب النسبي في جملة الصادرات للدولة صاحبة النسبية الأكبر في شراء المنتجات التصديرية للدول المعنية .
- النصيب النسبي في جملة الصادرات للدولة صاحبة النسبية الأكبر في شراء المنتجات التصديرية للدول المعنية .
- النصيب في جملة الصادرات لأهم خمس دول في إستعاب صادرات الدولة المعنية .

#### المطلب الثاني: الصادرات في الفكر الاقتصادي.

##### 1 - التصدير في الفكر الاقتصادي .

يحتوي الفكر الاقتصادي عبر السنوات الطويلة الماضية والحديثة أفكارا تعكس أهمية إسهام التجارة الخارجية في تحقيق الإنماء الاقتصادي، وذلك من خلال ما تؤديه من توزيع الموارد الإنتاجية بين دول العالم على وجه يكفل الاستخدام الاقتصادي الأفضل، وما ينتج عن هذه التجارة من استغلال إمكانات اتساع السوق في تحسين الإنتاج وتطبيق مبدأ التخصص وتقسيم العمل الدولي، كما يشمل الفكر الاقتصادي ذاته عددا من الأفكار التي اعتبرت النشاط التصديري ركنا أساسيا في عملية الإنماء الاقتصادي للدول المتقدمة والنامية على السواء، ولا بد هنا من إعطاء لمحة موجزة عن الأفكار الاقتصادية المختلفة قديما وحديثا ونظرتها إلى الصادرات وأهميتها، وذلك على النحو الآتي:

#### أولا : الصادرات في الفكر الاقتصادي التجاري (التجارويون):

أكد التجارويون على أن الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الأكبر من المعادن النفيسة الثروة للأمة هي التجارة الخارجية، كما دعوا إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية، ولم تقتصر مطالبتهم بتدخل الدولة في التجارة وإنما طالبوا بضرورة تدخلها المتكامل حياة الاقتصادية لضمان نجاح التجارة، من أجل تحقيق هدف جمع الثروة للأمة، كما طالبوا كذلك بتدخل الدولة من أجل تنظيم علاقتها التجارية مع الدول الأخرى بحيث تجلب التجارة أكبر قدر من المغنم للدولة وتحد من الأضرار والخسائر التي تنجم عن هذه التجارة.

وقد رأى التجارويون أن تحقيق قدر كبير من المعادن النفيسة يأتي من خلال الميزان التجاري الذي يكون في صالح الدولة، مما يحتم على الدولة أن تقلل من وارداتها من الدول الأخرى وأن تزيد من صادراتها إلى

تلك الدول، وبذلك فقد تمثلت السياسة التجارية لديهم في إنعاش وتشجيع الصادرات وتقييد الواردات من الخارج. وقد رأى التجاريون أن تحقيق قدر كبير من المعادن النفيسة يأتي من خلال الميزان التجاري الذي يكون في صالح الدولة، مما يحتم على الدولة أن تقلل من وارداتها من الدول الأخرى وأن تزيد من صادراتها إلى تلك الدول، وبذلك فقد تمثلت السياسة التجارية لديهم في إنعاش وتشجيع الصادرات وتقييد الواردات من الخارج واعتبر التجاريون أن تحقيق وتكوين فائض مستمر في الصادرات هو المصدر الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية التي تستطيع الدولة من خلالها على احتياجاتها من الخارج، وقد تمثلت سياسة تشجيع الصادرات لديهم من خلال الأتي:<sup>1</sup>

1\_ تشجيع الصادرات من السلع الصناعية بكافة الوسائل.

2\_ العمل بشكل مستمر على توسع وإيجاد واكتساب الأسواق الخارجية الجديدة وخاصة في البلدان المكتشفة حديثاً.

3\_ ديم الدعم والمعونة المالية لبعض الصناعات التصديرية لمواجهة المنافسة الخارجية؛

4\_ رد بعض الرسوم أو الضرائب التي سبق أن تم تحصيلها عند استيراد المواد الخام لها من الخارج؛

5\_ تخفيض نفقات إنتاج السلع التي تصدر إلى الخارج من خلال سياسة الأجور المنخفضة.

6\_ إنشاء المستودعات الكبيرة للسلع الجاهزة للتصدير؛

7\_ إنشاء المناطق الحرة والموانئ التي من شأنها مساعدة الصادرات على التطور.

8\_ تشجيع عمليات التصدير ودعمها من خلال إتباع نظام الدروباك

**ثانياً: الصادرات في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي:**

منذ مطلع القرن الثامن عشر بدأت تتراجع أفكار التجاريين، وبدأت أفكار الكلاسيكي البروز والتي نادى بالحرية الاقتصادية الكاملة في مجال التجارة الخارجية، وقامت بعرض فكرة الحرية الاقتصادية التي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي التلقائي، وأصبح هناك مفاهيم جديدة ترى عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية وهذا ما يخالف مطالبه الفكر التجاري بضرورة تدخل الدولة في الاقتصاد.<sup>2</sup>

لاوانتقد الكلاسيك التجاريون في سعيهم لفرض قيود على التجارة الخارجية، من خلال الحد من الواردات والتوسع في الصادرات بشكل يتنافى والاستخدام الأمثل للموارد المتاحة للاقتصاد، فلقد نادى الاقتصاديون الكلاسيك بالحرية الاقتصادية التامة في مجال التجارة الخارجية، والتي تعتمد فكرة التوازن الاقتصادي

<sup>1</sup> وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 01، الجزائر، ص 6-8، 2002

<sup>2</sup> وصاف سعدي، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية: الحوافز والعوائق، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية غ(ير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 09. ص، 2004

التلقائي، وبذلك هم يرون وجوب عدم تدخل الدولة في التجارة الخارجية، فأبرز مفكري هذه المدرسة هو آدم سميث جاء بفكرة التقسيم الدولي للعمل كل ما إزداد حجم السوق، وبالتالي فهو ينظر إلى التجارة الخارجية على أنها الأداة التي بموجبها يتم توزيع الفائض من الإنتاج، ولقد أضاف الاقتصادي ريكاردو، إلى أن الدولة تخصص في إنتاج السلع على أساس التكاليف النسبية وليست النفقة المطلقة كما جاء به آدم سميث.

ولقد أشار الكلاسيكيون إلى عدم تعارض التجارة الخارجية على أساس الميزة النسبية مع النمو الاقتصادي، أما الصادرات فأولها هؤلاء اهتماما كبيرا في كتاباتهم، بحيث وضحو الدور الذي تلعبه في توسيع القاعدة الإنتاجية، وكذا الفوائد التي تنشأ عنها من خلال تمكين الصناعات التصديرية من الإنتاج لسوق أوسع، وبالتالي الاستفادة من وفرة الحجم الكبير، وتحقيق تزايد في الغلة، إضافة إلى دور هذه الصادرات في تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المحلية، ودورها عملية تراكم رأس المال من خلال التشجيع على التوسع في النشاط التصنيعي عموماً.<sup>1</sup>

### ثالثاً : الصادرات في الفكر الكنزي .

عندما جاء العالم الاقتصادي كينز برز الإهتمام البالغ في تحليل أهمية دور الصادرات كأحد مكونات الدخل الوطني حيث تساهم الصادرات من خلال عمل المضاعف بزيادة الدخل بصورة أكبر من قيمتها المباشرة، وتقوم الفكرة الأساسية في نظرية المضاعف على أساس أنه عند حدوث زيادة مبدئية في التصدير (أو الإستثمار)، فإن الزيادة الكلية في الدخل الوطني تكون أكبر، بسبب الزيادات المضاعفة، وهكذا تؤدي الزيادة المبدئية في الإنفاق إلى الزيادة في الدخل والزيادة المبدئية في الصادرات التي أحدثت هذه الزيادة الكلية.<sup>2</sup>

### 2- نظرية الإوز الطائر كألية لتطوير التصدير .

تستند تجربة التنمية الصناعية في دول جنوب في شرق اسيا الى ما يعرف بنظرية الإوز الطائر، والتي وضع تصورهما الاقتصادي الياباني أكاماتسو كاناميفي سنة 1937، ثم ذاع صيتها على يد برسو كامنغر في سنة 1984 كنظرية بديلة شكلت إختراقاً لنماذج التنمية الصناعية التي طرحها الغربيون وتشبه هذه النظرية عملية النمو الاقتصادي في هذه الدول بأسراب الإوز الطائرة، حيث تأتي في مقدمة هذا السرب دولة اليابان باعتبارها القائدة، ويليهما السرب الأول، الذي يضم كوريا الجنوبية وتايوان

<sup>1</sup> بورحلة ميلود، بوطوبة محمد، أثر الصادرات على النمو الاقتصادي خلال الفترة 1990-2013 : دراسة تحليلية قياسية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 205،

ص، 2015 13

<sup>2</sup> مريم عيسى مهني، العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي: دراسة نظرية تحليلية في ليبيا 1980-2010 ، مجلة

أماراباك، الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا، المجلد 7، العدد ، 20 2016 ، ص: 7.

وهونغ كونغ وسنغفورة، ثم السرب الثاني والذي يشمل ماليزيا وتيلند وأندونيسيا، أما السرب ومقدار علو طيرانه ، وهو ما يعكس مرحلة ونمط التطور الاقتصادي في كل دولة.

وترى النظرية أن الدول الناهضة(السرب الاحق) تميل الى الصناعات الأقل تقدما مقارنة بالدول التي تفوقها في التطور الاقتصادي (السرب السابق)،فاليان تاريخيا كانت تستورد النسيج من بريطانيا، ثم تحولت المنتج ومصدر الى صناعة النسيج ، وإستطاعة أن تطور صناعات جديدةتعتمدعلكثافة رأس المال والتقنية العالية مثل صناعات السيارات والإلكترونيات وفي مرحلة تاريخيةتاليةتحولت صناعةالنسيج الى السرب الأول من الإوز بالإستفادةمن تقنية اليابان ومحاكاة نمط نموها،وبدورها طورت دول السرب الأول من إقتصادياتها وصارت تنتج سلعا مصنعة كثيفة رأس المال وعالية التقنية، وانتقلت صناعة النسيج الى السرب الثاني، والتي تدرجت في تطورها التاريخي من إقتصاديات تعتمد على الناعات كثيفة إستخدام العمالة غير الماهرة الصناعات المعتمدة على العمالة المهرة والتقنية المتطورة وكثافة رأس المال<sup>1</sup> وتكرر إنتقال صناعة النسيج الى الدول الأقل تقدمامثل:الفتنام وكمبوديا والنمط التتموي بالإعتماد على كثافة العمالة والتقنيةالمستوردة من سرب الإوز السابق لها .

وتقدم نظرية الإوز الطائر تفسيراً لدورة المنتج في سياق التنمية الاقتصادية، حيث تبدأ المرحلة الأولى، بإسترداد الناهض (كوريا أو ماليزيا) السلعة من البلد المتقدم والسابق في النمو الاقتصادي (اليابان)، ثم تليها المرحلة الثانية التي ينتج فيها البلد الناهض السلعة محليا بمحاكاة البلد المتقدم وإستيراد تقنيته، ثم المرحلة الثالثة والأخيرة، وهي أن تقوم البلد الناهض بتصدير السلعةللخارج،خاصة للبلدان أقل نموا. ويتضح من عملية التطور التدريجي أن الدول جنوب شرق آسيا إستفادوا من فكرة تقسيم العمل بينها، من خلال قيام روابط الاقتصادية،الأمر الذي ساعد على وجود تبادل تجاري كبير وتدفقات مالية ضخمة ومنظمة من اليابان الى دول جنوب شرق اسيا، الى جانب إنتقال التقنية اليابانية-الماكينات واللآلات - وأساليب الإدارة على الطريقة اليابانية ،كما تم توظيف المزايا التجارية النسبية في كل بلد من أجل النمو الاقتصادي<sup>2</sup>.

### 3 - آليات ترقية الصادرات:

قد أصبح التصدير من بين أهم أولويات الدول لما له من أهمية كبرى في التنمية الاقتصادية. فهاك العديد من السياسات الاقتصادية التي تلجأ إليها الدول لدفع عجلة التمية بصفة عامة وتمية الصادرات بصفة خاصة، وسنعرض في هذا الجانب مجموعة من الوسائل والأدوات التي يجب تفعيلها لتمية الصادرات وأمها فيض قيمة العملة، كذلك تمويل الصادرات، وأخيرا تأمين وائتمان الصادرات.

<sup>1</sup>: كمال عايشي، دور نظرية الإوز الطائر الآسيوية في السياسة الصناعية الجديدة في الجزائر للتحويل إلى الهيكل

التصديري دارية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد السادس، ديسمبر ، مجلة أبحاث اقتصادية وا 2009 ،ص214.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص. 215

أولاً : تخفيض قيمة العملة وأثر على الصادرات :

تعد سياسات تخفيض قيمة العملة من بين أكثر السياسات الاقتصادية ، والتي تؤثر على تنمية الصادرات في الدولة، حيث أن لها تأثير كبيراً يقل أهمية عن تأثيرات السياسات الاقتصادية أخرى.

1- **تعريف تخفيض قيمة العملة:** صرف العملة يقصد به " كل إنخفاض في ثمن الوحدة النقدية، مقوماً بالوحدات الأجنبية تقرر أو ترضى فيض سعر به الدولة فيرتب عن ذ العملة تغير المركز النسبي لأسعار المحلية، والأسعار الأجنبية، فترتفع هذه الأخيرة مقومة بالعملة الوطنية، فتتخفف الأسعار المحلية مقومة بالعملة الأجنبية، وعلى هذا يعتبر تخفيض سعر الصرف إجراءً سعرياً.<sup>1</sup>

2 - **الأسباب الداعية الى تخفيض الصرف:** هناك عدة أسباب تجعل الدول تلجأ الى تخفي سعر عملتها الوطنية ومن أهمها مايلي:

- علاج أو تحسين مركز ميزان المدفوعات على إعتبار أن التخفيض يشجع التصدير ويقيد الإستيراد، كما يحدمن تصدير رؤوس الأموال الى الخارج ويحث على إعادتها.<sup>2</sup>
- زيادة دخول المنتجين الحاليين خاصة الذين تدهورت أسعار منتجاتهم في الأسواق العالمية على إعتبار تخفيض سعر الصرف يرفع من قيمة الصادرات المقومة بالعملة الوطنية كما يخفف في عبئ مديونيتهم .
- معالجة البطالة عن طريق تشجيع صناعة التصدير .
- يعتبر تخفيض العملة بمثابة إجراء أولاً لنهاة سياسة نقدية تضخمية حيث يعمل البن المركزي إعادة تقويم رصيدها الذهبي حتى تكون لديه الفرصة الممكنة على التوسع في الإقتراض والاصدار.

<sup>1</sup> قدي عبد اجيد، مدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية، ط2، ديوان امطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2005

<sup>2</sup> محمود مجدي شهاب، بتصرف، مرجع سابق، ص 173

### المبحث الثالث: عراقيل التصدير خارج المحروقات في الجزائر

كل شئ له صعوبات ففي النجاح هناك الإخفاقات وفي العمل هناك الأخطاء ولكن هذا لا يعني أن تمنعك الصعوبات من النجاح بل هي تعد حافز قوي للنجاح...لذلك فإن معرفة الصعوبات التي ستواجهك في مجال التصدير ستساعدك على التهيئ لها ومعرفة كيفية التغلب عليها بالإرادة والثقة في نجاح عملية التصدير.

وهذا المبحث يحتوي على مطلبين في المطلب الاول نتكلم عن صعوبات التصدير الداخلية، والمطلب

الثاني نتكلم عن صعوبات التصدير الخارجية

#### المطلب الاول : صعوبات التصدير الداخلية

أ-النقل الداخلي: تتمثل الصعوبات التي يواجهها المصدر أثناء نقل البضائع من مخازنه إلى ميناء الشحن في النقاط التالية:

- عدم وجود أسطول نقل برى كافي لنقل الحاويات مما أدى إلى خسارة عدد غير قليل من المصدرين لبعض العقود نتيجة عدم الإلتزام في المواعيد مع العملاء في الخارج
- قدم أسطول النقل البرى وما يتبعه ذلك من تعطيل للنقل بسبب تعطل سيارات النقل أثناء توصيل البضائع إلى الموانئ وما يترتب على ذلك من تأخير في مواعيد الشحن
- الزيادة غير المبررة في أسعار النقل مما يؤثر سلباً على القدرة التنافسية لمنتجاتنا
- عدم التزام السائقين بالقواعد والقوانين وعدم وجود أى مراقبة على السائقين وشركاتهم حتى يتم تأهيلهم تأهيل المحترفين في التعامل ونقل البضائع بحرص مما يؤدي إلى كثير من الحوادث التي تعود بالخسائر على المصدر ويتمثل ذلك في خسارة بعض الأسواق الخارجية نتيجة عدم الإلتزام بمواعيد الشحن
- عدم توافر حاويات خاصة أحياناً (High Cab or Open Top) في بعض الحالات التي يتطلبها شحن البضائع

ب - بالنسبة للمؤسسات الحكومية: هناك العديد من الصعوبات تقابل المصدرين مع بعض الهيئات الحكومية وغيرها وخاصة استخراج شهادات المنشأ حيث ان الشروط الموضوعه لاستخراج هذه الشهادات قد تؤدي إلى تأخير إرسال المصدر لمستندات الشحن إلى البنك في حالة الاعتماد المستندي أو إلى العميل النهائي في الحالات الأخرى مما يؤدي إلى تراكم غرامات الحاويات ووجود تكلفة لا داعي لها، وعلى سبيل المثال من شروط كذلك

- وجود إيصال الجمارك بفتح شهادة جمركية وحيث أن شهادة الجمارك غالباً ما يتم فتحها في نفس يوم القيام بعملية التصدير وفي بعض الدول التي يكون مدة الشحن إليها من ثلاثة أيام إلى أسبوع (كالسعودية و إيطاليا وفرنسا وسوريا ) ويكون من الصعب على المصدر تجهيز الأوراق المطلوبة في ثلاثة أيام

- الشرط الثاني وجود بوليصة شحن ويؤثر هذا الشرط سلباً حيث لا يمكن للمصدر استكمال استخراج شهادة المنشأ إلا بعد أن يستلم بوالص الشحن ويرسل صورة أصلية إلى هيئة الصادرات والواردات مرفقة بشهادة المنشأ المراد استخراجها
- في حالة عدم وجود بوليصة شحن كما هو الحال في النقل البري يتم كتابة تعهد إلى هيئة الصادرات والواردات استخراج شهادة المنشأ وفي حالة زيادة عدد التعهدات على اثنين يتم إيقاف استخراج شهادة المنشأ للمصدر وهذا غير منطقي حيث أن النقل البري ليس له بوالص معتمدة

### ج - بالنسبة للخطوط الملاحية:

وتعد الخطوط الملاحية من أكبر المشاكل التي تواجه المصدرين في العامين الماضيين، وعلى سبيل المثال لا الحصر:

- عدم وجود مساحات على المراكب ووجود طلبات تصدير عالية
- عدم وجود مراكب صغيرة شارتر حمولات من 1000 إلى 2000 طن
- نتيجة لتكدس طلبات الشحن يترتب على ذلك أن تقوم الخطوط بزيادة أسعارها بصورة غير مبررة
- طول مدة الإبحار حيث أن الموانئ الجزائرية لا تدخلها السفن الأصلية Mother Vessel ولكن يتم الشحن عن طريق Feeders إلى الموانئ الأوروبية التي بها محطات حاويات يعاد تحميلها إلى مراكب أخرى مما يؤدي إلى طول فترة النقل البحري
- عدم كفاءة الموانئ الجزائرية لاستيعاب زيادة حركة الصادر المطردة مع وجود حركة الوارد

### المطلب الثاني: الصعوبات الخارجية

أما بالنسبة للصعوبات الخارجية التي تواجه عمل اللوجستيك فتتمثل في عدة نقاط منها على سبيل المثال لا الحصر:

- عدم وجود إمام كافي لمسئولي اللوجستيك في الشركات الجزائرية المصدرة بقوانين الدول المصدر إليها وكيفية استخراج المستندات التي تسهل عملية التخليص الجمركية للعميل المستورد من تفتيش وشهادات مطلوبة
- عدم وجود دراسات خاصة لتأهيل مسئول اللوجستيك لعمليات التصدير حيث أن العملية التصديرية تعود بالفائدة على الدولة وموقعها الاقتصادي
- يوجد أيضاً بعض المشاكل لدى الدول المستوردة في تطبيق الاتفاقيات الثنائية على سبيل المثال:
- كذلك من ضمن المصاريف الغير مبررة طلب بعض الدول لتوثيق الأوراق من سفارتها من الجزائر بمبالغ كبيرة ولا يوجد تدخل من الدولة لدى هذه الدول فيجب المعاملة بالمثل حيث لا يتطلب التصديق من السفارات وخاصة للدول العربية

- مما سبق نرجو أن نكون قد ألقينا الضوء على بعض المشاكل التي تواجه اللوجستيك في عملية التصدير وعلى ذلك يجب عمل دراسة وافية لتلافي كافة المعوقات التي تواجه المصدرين لاختراق الأسواق الخارجية وكمثال للمقترحات التي قد تساهم في تلافي بعض المعوقات
- الاتفاق مع التوكيلات البحرية من أجل تحديث أسطول النقل البحري ليتولى نقل الصادرات الجزائرية إلى الموانئ المختلفة
- دراسة إنشاء شركات نقل برى على أعلى مستوى وقد يساهم المصدرين في بعض منها
- ضرورة توافر مراكب ذات حمولات صغيرة ومتوسطة للقيام برحلات مباشرة (شارتر) إلى بعض الموانئ لتطوير البنية الأساسية للتصدير من خلال تطوير الهيئات والقطاعات المختلفة كمثل

### **1 -قطاع التجارة الخارجية:**

- تقديم المقترحات والتوصيات لتطوير عمليات التصدير
- نقل توجيهات الحكومة وإدراجها في خطط تنفيذية
- التعاون مع القطاع الخاص من خلال المجالس السلعية
- تجميع وتحليل المعلومات عن الأسواق الخارجية
- التدريب الداخلي والخارجي
- إنشاء إدارة لحل مشاكل المصدرين
- إيجاد الكيان القانوني لحماية المنتج الجزائري وحقوق المصدرين
- خطة تطوير الحماية القانونية للمنتج على أسس محددة ومن خلال دراسة إنشاء كيانات قانونية
- إنشاء قواعد معلومات للمصدرين

### **2 -الهيئة العامة للرقابة على الصادرات:**

- تطوير معامل الهيئة الكيماوية والصناعية
- توجيه الفحوص على المواد المستوردة
- تطوير دورة الهيئة في فحص الصادرات
- تطوير نظام المعلومات بالهيئة
- تطوير إدارة منح شهادات المنشأ الجزائرية
- إيجاد برامج تدريبية للعاملين
- تطوير ونشر المواصفات القياسية
- مراجعة معايير الجودة
- نشر قوانين الرقابة على الواردات والصادرات

### 3- مركز تنمية الصادرات:

- جمع ونشر المعلومات التجارية
- إجراء بحوث التقييم وإمكانيات التصدير
- عقد برامج تدريبية
- وضع إطار ثابت لتعاون المركز مع باقي أجهزة الوزارة
- إصدار نشرة شهرية عن الصادرات

### ثالثا- الجهود التسويقية في الأسواق العالمية بين الحكومة والقطاع الخارجى:

- لا بد من دعم جهود القطاع الخاص التصديرية من خلال المؤسسات الحكومية نحو الأسواق الخارجية وذلك بإنشاء المراكز الجزائرية للتجارة الخارجية وتوفير بيانات عن الشركات والأسواق الأجنبية والتعاقد مع شركات تسويقية دولية والبعثات الترويجية وإنشاء مراكز تجارة للمنتجات الجزائرية والاشتراك في المعارض والأسواق الدولية وإيجاد كيان قوى يتابع المناقصات الحكومية والاستفادة من مساعدات الدول المتقدمة ومساعدة قطاع الخدمات وإدارة المصدرين وتحسين المعاملة التفضيلية والاهتمام بالتجارة الإلكترونية وإنشاء مناطق للتجارة الحرة وتخزين المنتجات والاستفادة من شركات التصدير والاستيراد.

### رابعا- تدعيم التحرك الدولى من أجل تنمية الصادرات:

- ويتم ذلك بإنشاء مناطق التجارة الحرة العربية الكبرى
- اتفاقيات التجارة الحرة الثنائية
- اتفاقيات المشاركة الجزائرية
- اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية

وحل هذه المشكلة يتضح في اتجاهين يجب أن يتم العمل عليهم سويا:

**أولا:** أن تقوم الدولة بتقديم دعم مالي للتصدير في بعض القطاعات الواعدة والتي يمكن تنمية صادراتها بشكل قوي خلال السنوات القادمة وحتى تستطيع الوقوف أمام المنافسة وأقترح أن تكون مدة الدعم من 3-4 سنوات وهي المدة المتوقعة لتراجع الغزو الصيني لهذه الأسواق والتي من المنتظر أن ترتفع أسعار منتجاتها نتيجة للتغيرات المتوقعة في سعر عملتها وأيضا تطبيق الاتفاقيات الدولية التي تحد من تقديم الدعم لمصدرها وأيضا التغيرات الاقتصادية الأخرى وهي المدة كذلك التي يمكن أن تعطي الفرصة للمنتجات الجزائرية أن تتواجد في هذه الأسواق وتثبت جودتها وأيضا الميزات الأخرى لها كقربها من هذه الأسواق وتكلفة الشحن المختلفة وسهولة الاتصالات وتقديم خدمات ما بعد البيع لها

**ثانيا:** أن تقوم المصانع الجزائرية بزيادة استثماراتها لزيادة الإنتاج وتجويده وتحديثه طبقا للمواصفات العالمية وستؤدي زيادة الإنتاج لتخفيض التكلفة مما يزيد القدرة التنافسية لتصبح في نهاية سنوات الدعم قادرة على المنافسة في هذه الأسواق

- قيام بعض الدول سواء العربية أو الأفريقية بعدم تطبيق الاتفاقيات الجمركية المشتركة
  - تراجع بعض الدول العربية أو الأفريقية عن تنفيذ الاتفاقيات الموقعة (قيام ليبيا من تاريخ 2005/8/1 بإلغاء الجمارك علي جميع وارداتها من مختلف دول العالم وهو يعتبر إجهاض لاتفاقية التجارة العربية)
  - عدم جدية العديد من الدول العربية من التأكد من صحة شهادة المنشأ العربي فلقد لجأت العديد من الشركات الصينية إلي دخول منتجاتها لـ جبل علي أو الأردن وعمل شهادة منشأ عربي لها ودخولها الأسواق العربية كمنتج عربي يتمتع بالحماية الجمركية ويتضح ذلك وبشكل صارخ في(سوريا، الأردن، ليبيا)
  - مشاكل تتعلق بصعوبة إيجاد خطوط ملاحية مباشرة وسريعة وخصوصا لدول أفريقيا حتى أن تكلفة الشحن تصل لبعض الدول الأفريقية إلي 10% من سعر المنتج وتصل مدة الشحن لحوالي 45-60 يوم لبعض الموانئ.
  - إن صناعة التصدير هي صناعة حديثة وتحتاج إلي تدريب الكوادر العاملة فيها وتنمية مهاراتهم الفنية (كالعاملين في الاعتمادات المستندية - الشحن - التسويق) ، مما يستلزم إنشاء مراكز تدريب متخصصة في هذا المجال.
- أولاً: المعوقات الخاصة بالتعامل مع الأسواق الخارجية:-**
- المعوقات الخاصة بشأن التعامل مع دول الاتحاد الأوروبي :**
- عدم قدرة المصنع الجزائري على التعرف على المواصفات الأوربية المطلوبة للمنتج و عدم توفر دراسات السوق السلعية الحديثة التي توضح إمكانية دخول المنتج الجزائري إلى السوق الأوربي
  - المعوقات الخاصة بشأن التعامل مع الدول العربية :**
  - ارتفاع أسعار الشحن بالمقارنة بأسعار الشحن للدول الأوروبية
  - عدم توفر الدراسات السلعية الحديثة التي تتيح فرصة للمصدر الجزائري تحديد السوق التي يمكن الدخول بها
  - عدم تطبيق بعض الدول لاتفاقية التجارة الحرة العربية
  - ضرورة تعديل شهادة المنشأ الخاصة باتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية
  - المعوقات الخاصة بشأن التعامل مع الدول الأفريقية :**
  - عقبات الصادرات لدخول أسواق إفريقيا تتعلق بالبنية الأساسية وأهمها وسائل النقل حيث لا توجد خطوط سواء برية أو بحرية تكفي للتعامل مع الأسواق هناك تجاريا

• تمويل الصفقات وتسهيلات الموردين وضمان حصيلة الصادرات وكلها من أساسيات التصدير، فلا يمكن أن يسعى المصدر إلي إتمام صفقة بملايين الدولارات إلا إذا شعر بان هناك ضمانات كافية لسداد حقها

#### ثانياً: الدعم :

من خلال البرتوكولات التي تمت بين وزارة التجارة وبعض الشركات الخاصة

• يجب أن يتم تطبيق تلك البرتوكولات على الدول الأفريقية الهامة بشكل عام وليس فقط على بعض الدول الأفريقية التي بها مخازن تابعة لوزارة التجارة مثل موريتانيا ولكن هناك أيضا دول هامة تحتاج إلى دعم من الحكومة لدخولها .

#### ثالثاً : الكوادر البشرية :

##### 1- الكوادر البشرية الخاصة بالشركات " مدير التصدير وأخصائي التصدير ":

• توفير الدورات التدريبية المتخصصة التي تدعم الجانب العلمي لهذه الكوادر ، حيث يقوم بتقديم هذه الدورات الخبراء والمتخصصين على المستوى العالمي في هذا المجال ومن خلال الجهات المتخصصة في هذا المجال من حيث الشق النظري والعملية

##### 2- الكوادر البشرية الخاصة بالجهات الحكومية :

• يتم عمل تخصصات لهذه الكوادر ، أي تقوم مجموعة من الكوادر بالتدريب في بعض المصانع على سبيل المثال المصانع الخاصة بالمنتجات الهندسية حتى يستطيعوا بعد ذلك بتحديد قدرة المنتج على المنافسة في الخارج بالبحث ودراسة وتحديد الأسواق التي يمكن الترويج لهذه المنتجات بها

• وهذا التقسيم للتخصصات يجعل القدرة على التركيز في تصدير المنتجات الجزائرية أفضل من الترويج العشوائي

#### رابعاً : تكلفة السلعة :

• ارتفاع الضرائب يؤدي إلى وضع هذه التكلفة على سعر المنتج مما يؤدي إلى زيادة سعر المنتج بالمقارنة بأسعار نفس المنتج من الدول المنافسة وأيضا ارتفاع سعر الشحن وخاصة للدول العربية، ومطالبات البنوك بالنسبة لخطابات الضمان من خلال العمولات والخلافات الخاصة بالأوراق تؤدي إلى ضعف منافسة المنتجات في الأسواق الخارجية وبالتالي يؤدي إلى عدم توفر السيولة الكافية لتطوير وزيادة إنتاج السلعة

#### خامساً : معرفة الاسواق ومواقع التصدير :-

• إن نقص المعلومات وعدم توافرها ، وأيضا عدم دقة هذه المعلومات يؤدي إلى سوء اختيار الأسواق المراد المنافسة بها كما يؤدي إلى فشل محاولات دخول هذه الأسواق حيث أنه يوجد اتجاهين يمكن للشركات اتخاذهم للحصول على المعلومات :

أ - الإتجاه الأقل تكلفة :

• هذا الإتجاه لا يوجد به تكلفة على الشركات للحصول على المعلومات الخاصة بالأسواق حيث يمكن للشركات الاتصال بالسفارات الخاصة بهذه الدول ومعرفة المعلومات من خلال الملحق التجاري لهذه الدولة الموجود بالجزائر، أو الاتصال بمكاتب التمثيل التجاري بالخارج ومطالبتاه بمعرفة المعلومات عن السوق، أو عن طريق استخدام شبكة المعلومات الدولية وفي كل من هذه الاختيارات تكون المعلومات غير دقيقة بالقدر الكافي حيث أن معظم الملحقين التجاريين بالسفارات ليسوا مؤهلين لتوفير المعلومات اللازمة حيث أنهم ملتزمين بقدر محدود من التعامل في توفير المعلومات لأن هدفهم الرئيسي هو تصدير منتجات بلادهم

• أما مكاتب التمثيل التجاري بالخارج فهي تقدم معلومات غير حديثة، ويوجد مشاكل كثيرة في التعامل معها حيث أنها تعتمد في الحقيقة على جدية ونشاط واهتمام الملحق التجاري نفسه في توفير المعلومات اللازمة

• وبالنسبة لاستخدام شبكة المعلومات الدولية فلا يمكن الاعتماد على أن المعلومات الموجودة حديثة، وأيضاً من الصعب توفر معلومة خاصة بمنتج معين بصورة حديثة

ب - الإتجاه الأكثر تكلفة بالنسبة للشركات :

• حيث تقوم الشركة بإرسال مندوب لدراسة السوق وجمع المعلومات اللازمة، وهذا الإتجاه لا تستطيع كل الشركات القيام به نظراً لارتفاع تكلفته

الحل المقترح لهذه المشكلة:

• قيام الحكومة بوضع خطة عمل مشترك بين الشركات في جميع التخصصات، وبين مكاتب التمثيل التجاري في الخارج حيث تقوم الحكومة بتنسيق العمل بين إدارة التصدير بالشركات وقطاع التمثيل التجاري من خلال تبادل الخبرات

• قيام الشركات بتدريب الملحق التجاري المفوض بالعمل بالأسواق الخارجية للتعرف على طبيعة وجودة المنتج حتى يستطيع القيام بدراسة مستوفاة وعلى درجة عالية من الدقة حول هذه المنتجات التي تم التدريب عليها والتركيز على فتح أسواق لهذه المنتجات في الخارج

• يتم ندب مسئول التصدير بالشركات لمكاتب التمثيل بالخارج لمساعدة الملحق التجاري على وضع دراسة مما يمكن من تقييم السوق.

# الفصل الثاني

دراسة ميدانية لصعوبات التصدير لدى

المؤسسات المصدرة بولاية المسيلة

## مقدمة الفصل :

حتى نجيب عن الإشكالية المطروحة في هذا البحث وحتى نثبت صحة الفرضيات سنقوم في هذا الفصل بدراسة ميدانية تعتمد على تحقيق ميداني ودراسة أولية استطلاعية واستكشافية نعتد في جزئها الأول بدراسة الوثائق المتعلقة بالدراسة و بالمؤسسة ميدان البحث ثم نلجأ في المرحلة الثانية من الجانب التطبيقي إلى استعمال نوعين من المقابلة، إذ يتمثل النوع الأول في مقابلة حرة مع بعض الإطارات والثانية مع عدد من الخبراء كأداة بحث حتى نصل في الأخير لتحليل أجوبتهم، و العمل على مقارنة آرائهم في ما بينهم زيادة على مقارنة نتائجهم مع ما جاء في الجانب النظري، وفي هذا الفصل التطبيقي سنتطرق في المبحث الأول إلى التعريف بالمؤسسات محل الدراسة، ثم نأتي في المبحث الثاني سنحلل نتائج المقابلة مع الخبراء في ميدان الدراسة، ثم اختبار الفرضيات واستخلاص النتائج.

المبحث الاول : التعريف بالمؤسسات وهيكلها التنظيمي

المطلب الاول : التعريف بالمؤسسات

اولا : مجمع هولسيم لافارج للإسمنت

هي شركة خاصة المساهم الوحيد للشركة الجزائرية للإسمنت، وهي تعتبر واحدة من المجموعات الأولى في قطاع الإنشاءات من حيث إنتاج مواد البناء، وهي فرع من مجمع عالمي في 150 دولة متواجدة على مستوى المعمورة ويتم إنشاء مصنع ثالث للإسمنت بالجزائر .

إن الاستثمار في الشركة الجزائرية للإسمنت في المرحلة الأولى كان بإنشاء خط إنتاج بقدرة إنتاجية سنوية تعادل 2 مليون طن من الإسمنت قدرت بحوالي 260 مليون أورو . من بعد جاءت المرحلة الثانية، وركزت على إنشاء خط ثاني للإنتاج ب 2 مليون طن لتحقيق

هدف الوصول إلى سعة إنتاج تعادل 4 مليون طن سنويا في سنة 2005 وهذا بتكلفة استثمار تقدر ب 190 مليون أورو . وهذا قبل ان يتم شراء أسهم من طرف المجمع العالمي لافارج .

أولا: الموقع الجغرافي لمؤسسة لافارج

تقع الشركة لافارج بمنطقة الدبيل دائرة حمام الضلعة ولاية المسيلة متصلا غربا بالطريق الوطني رقم 60 الرابط بين المسيلة وسيدي عيسى ، أما شرقا متصل بالطريق الوطني رقم 45 الرابط بين المسيلة وبرج بوعريبيج وعلى بعد حوالي 260 كلم من العاصمة و 120 كلم من ولاية

بجاية ، وهذا الموقع أعطى لها مكانة جغرافية جيدة بالنسبة للمنطقة التجارية المنشودة ولها إدارة مركزية بالجزائر العاصمة بمنطقة حيدرة بالإضافة إلى إدارة فرعية متواجدة على مستوى المصنع. مصنع أنشئ بالمطابقة مع التقنيات التكنولوجية الحديثة للإسمنت ومحددات وخصائص عالمية بطريقة تنقص من التلوث البيئي بنسبة معتبرة وتحافظ على صفاء المحيط

ثانيا : مؤسسه التواب لصناعه الواح الجبس ومشتقات الجبس

مركب الصناعي تواب الموجود على مستوى ولاية المسيلة وبالضبط على مستوى منطقته بوسعاده عنده تقريبا 40 سنة طبعا اول ما بدأت المؤسسه كانت تنشط في صناعه الجبس فقط لكن في العشرية الاخيره ما بين 2000 و 2010 كان فيه تجديد وبعث وحدات صناعيه جديده في الجبس ومشتقات الجبس لكن لكن في 2010 2011 2012 دخلنا في صناعه الالواح الجبسيه رغم شبه مغامرته، لانها يعتبر الاستثمار الوحيد على المستوى الوطني في مجال الالواح الجبسيه باستثناء مؤسسه واحده اجنبيه متعدده الجنسيات موجوده في الغرب الجزائري، ولما نقول متعدده الجنسيات وهذا يعني انا لديها تجربه كبيره على مستوى العالمي لكن لكن مؤسسه تواب تختلف كليا عن هذه المؤسسه حيث استطعنا جلب التكنولوجيا الالمانيه حيث بدانا في صناعه الالواح الجبسيه في بادئ الامر كانت هناك بعض المشاكل التقنيه لكن هناك الحمد لله ويفضل مهندسي المنطقه نجحنا في تحسين المنتج بجوده عاليه ومقاييس عالميه، وهنا

وهنا دخلنا في الانتاج لتغطيه الطلب الوطني وكذلك التصدير نحو الخارج خصوصا وان صناعه الجبس هي الصناعات معروفه ومنتشره اما صناعات الالواح الجبسيه فهي التي تحتاج تقنيات كبيره جدا والحمد لله تمكنا منها.

### ثالثا : مؤسسه نابو لصناعة ودباغه الجلود

مؤسسه نابو لصناعاته وديباغه الجلود مختصه في دباغه وتحويل جلود الأضاحي، حيث تقوم مؤسسه نابو بتحويلها من الماده الخام الى الماده نصف نهائي، تشتغل صوفها في عمليه تحويله وتصديره كذلك تستغل جلودها في عمليه التحويل والتصدير ايضا، عدد عمال الشركه 35 عامل دائم و10 عامل مؤقت عدد، بالاضافه الى 50 موظف بطريقه غير مباشره يقومون بوظيفه توريد السلع والنقل وهي شركه ذات ملكيه خاصه SARL، وهي وهي شركه انشئت سنة 2007 وقامت بأول عمليه تصدير سنة 2009

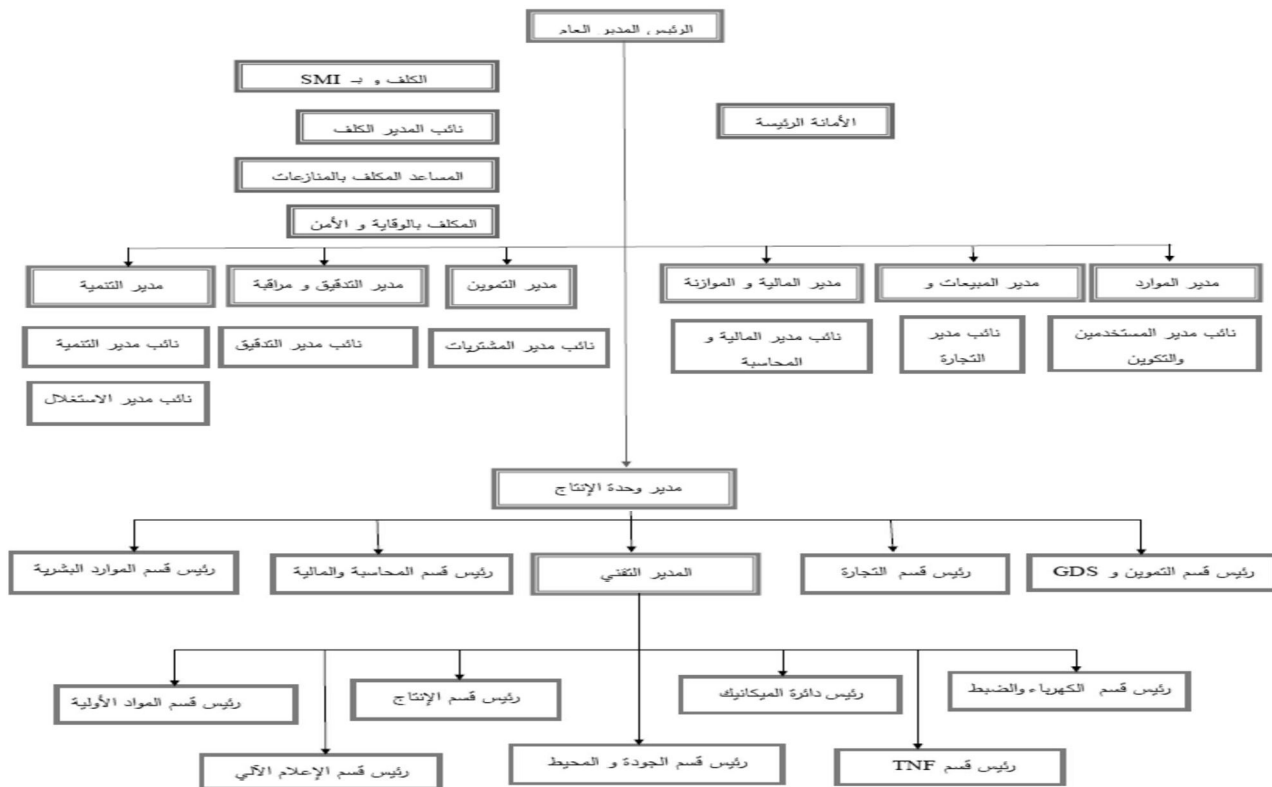
### المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للمؤسسات

الهيكل التنظيمي لمؤسسة ما، يتكون عادةً من الأنشطة والمهام التي يتم توزيعها بين العاملين بالمؤسسة والقيام بعمليات التنسيق والإشراف، وهو بالضرورة موجه نحو تحقيق أهداف المؤسسة والتنظيم. كما يمكن اعتبارها أيضاً بكونها منظار للأفراد اتجاه مؤسستهم والبيئة المحيطة. يمكن هيكله منظمة أو مؤسسة بطرق عديدة ومختلفة بحسب أهدافها. لذلك فإن هيكله التنظيمي يحدد أسلوب عملها ونتائجها.

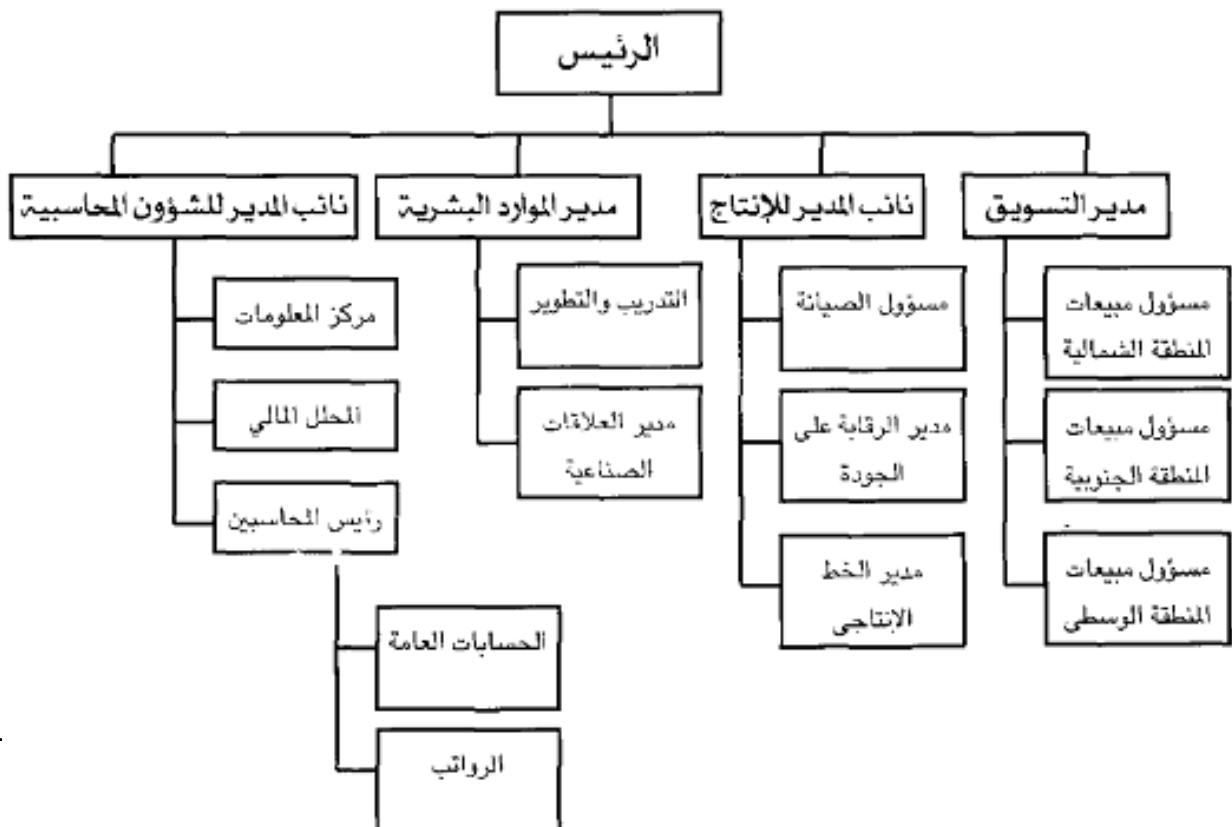
يسمح الهيكل التنظيمي بتحديد المسؤوليات للوظائف المختلفة والعمليات المحددة لجهات مختلفة مثل الفروع أو الدوائر أو مجموعات العمل والأفراد.

لنظم المؤسسة تأثيران على العمل التنظيمي. أولاً، لأنها توفر الأساس الذي يتحكم بإجراءات التشغيل القياسية والروتين. ثانياً، فإنها تحدد أي من الأفراد يتحمل مسؤولية صنع القرار في كل إجراء. وبالتالي فإن جهات نظرهم تحدد إجراءات المنظمة.

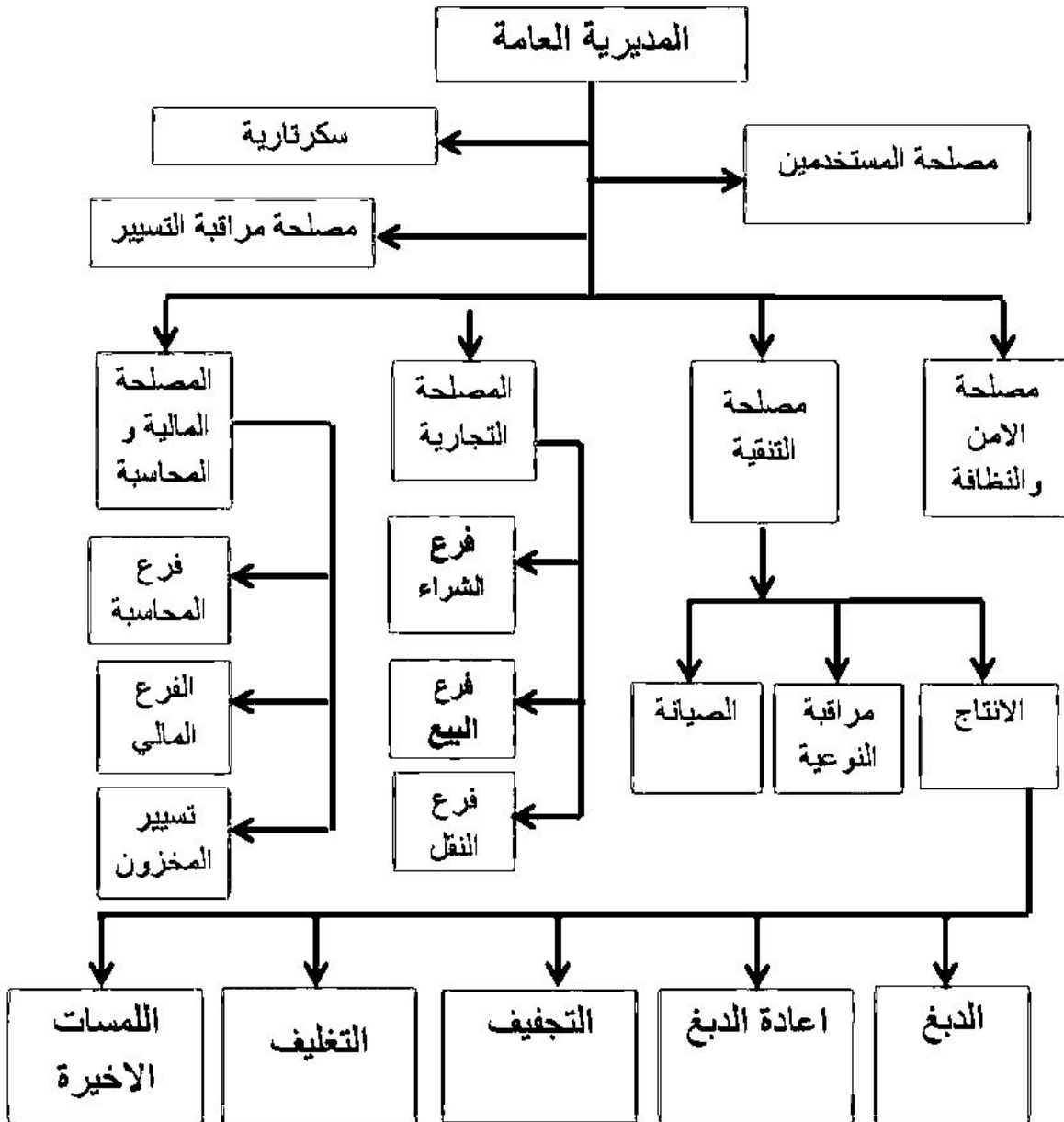
اولا : مجمع هولسيم لافارج للاسمنت



ثانيا : مؤسسه التواب لصناعه الواح الجبس ومشتقات الجبس



ثالثا : مؤسسه نابو لصناعة ودباغه الجلود



## المبحث الثاني: تحليل نتائج المقابلات واختبار فرضيات الدراسة

### المطلب الاول: منهجية الدراسة

اولا- ميدان الدراسة: يتمثل ميدان التحقيق في المؤسسات الناشطة في ميدان التصدير ويرجع السبب في اختيار هذه المؤسسات كونها على احتكاك دائم مع واقع التصدير ولها تجربة في هذا المجال مقارنة بمؤسسات أخرى . وحتى نكمل الدراسة الاستكشافية في الميدان اعتمدنا على مجموعة من الأدوات منها الملاحظة وعدد من المقابلات الحرة ونصف موجهة كأداة رئيسية للبحث في هذه الدراسة لأن هذه الطريقة تسمح بالسير الدقيق للبحث وتجنب الأخطاء وعدم نسيان العناصر الأساسية للبحث، فضلا على أن هذه الطريقة تستعمل في ميادين عديدة مثل علوم الاجتماع، العلوم السياسية العلوم السيكولوجية النفسية والتسويقية. ولجأنا إلى انتقاء مجموعة من الخبراء في مجال البحث والمشكلة المراد دراستها لتكملة التحقيق والخروج بعناصر أولية يمكن تحليلها وتلقي المزيد من الضوء على مشكلة البحث وقد اعتمدنا على الاختيار العمدى لهؤلاء الخبراء وذلك راجع لسبب هو معرفتهم وخبرتهم في ميدان التصدير فاخترنا الأشخاص الذين تتوفر فيهم بعض الخصائص التي تعتبر من الأمور المهمة في الدراسة، وهذا لا يعني أننا دخلنا الجانب الذاتي في البحث، وشملت هذه المقابلة فئة الخبراء فقط في ميدان عملهم داخل مؤسساتهم الاقتصادية بولاية المسيلة، إذ قمنا بمقابلة ثلاثة خبراء في مجال التصدير.

### ثانيا: أداة البحث

بعد دراسة منهجية لأدوات البحث والتعمق في اجابياتها وسلبياتها و حتى تكتمل الدراسة التطبيقية علميا وعمليا وعلى ضوء إشكاليات البحث وفرضياته أتضح لنا أن أسلوب الملاحظة والمقابلة هي أنسب أدوات البحث و أكثرها ملائمة لجمع المعلومات المتعلقة بالبحث موضوع الدراسة .

### 1- الملاحظة:

بصفتنا طلبة في التخصص سمحنا بالاعتماد على أداة الملاحظة لأن هذه الخبرة مكنتنا من اختيار المؤسسات الناشطة في مجال التصدير بعناية وهذا ما ساعدنا في الحصول على المعلومات والبيانات .

### 2\_ المقابلة:

اختيار المقابلة راجع لطبيعة الدراسة الاستكشافية في ميدان البحث و التي تمثل نقطة البداية في البحث العلمي ومهما بلغت دقة المناهج والإجراءات التي يصطنعها الباحث في مراحل لاحقة فسوف تكون عديمة القيمة إذا كانت البداية غير صحيحة أو ليست ملائمة، وهدف الدراسة الاستطلاعية من خلال أداة المقابلة إلى الحصول على معلومات أولية، كما أن المقابلة مكنتنا من الإجابة عن أسئلة البحث واختبار الفروض لأنها تساعدنا في شرح الأسئلة للمقابل (المبحوث) وبالتالي تكون إجابته دقيقة تقل فيها الأخطاء ومكنتنا المقابلة من الحصول على إجابات لجميع الأسئلة سواء وردت في دليل المقابلة أولا، واستطعنا

ترتيب أسئلتنا وفق أهداف البحث والربط مع الجانب النظري وأعطتنا المقابلة القدرة على التحكم في مداها والمقارنة بين الإجابات وكشف التناقض في حالة وجوده في إجابة المبحوث مما يتيح لنا فرصة المراجعة.

استخدمنا نوعين من المقابلة تمثلت الأولى في مقابلة حرة مع بعض إطارات المؤسسة و الثانية نصف موجهة مع خبراء المؤسسة في مجال التصدير، وقد مر تنفيذ المقابلة النصف موجهة بعدة خطوات حيثفي الخطوة الأولى تم تحديد الأهداف والمحاور الأساسية للبحث وحتى نتمكن من قياس مدى تحقق كل هدف قمنا بترجمة كل هدف منها إلى عدة أسئلة.

أما الخطوة الثانية فكانت تصميم دليل المقابلة، وبعد هذا التصميم جاءت الخطوة الثالثة حيث تأكدنا من أن دليل المقابلة بما فيه من أسئلة أصبح صالحا للتطبيق و يستجيب لمتطلبات البحث و فرضياته، كما سمحت لنا هذه الدراسة الأولية على التدريب بطريقة غير مباشرة على كيفية إجراء مقابلة مع الأفراد وتحقيق الغرض منها.

#### ثالثا: تصميم دليل المقابلة (مخطط دليل المقابلة)

يتكون هذا الدليل من عدة أسئلة عامة و فرعية، إذ قمنا في بداية التصميم بإدراج وكتابة تقديم المقابلة والذبيحتوي على عدة جوانب هي تاريخ وساعة المقابلة، المهنة والخبرة، ثم قسمنا الاستمارة إلى خمسة محاور أساسية وذلك تماشيا مع مشكلة البحث و حتى يكون هناك ربط بين ما هو نظري و ما هو تطبيقي ويندرج تحت كلهدف مجموعة من الأسئلة وتتوعت الأسئلة على حسب كل هدف، والملاحظ في هذا الدليل أن الأسئلة جاءت مفتوحة أي غير محددة إطلاقا لتمكين الشخص المستجوب منا لإجابة بالأسلوب الذي يختاره، وهدف الحصول على المعلومة من خلال معلومات يدلي بها المستجوب أو المقابل، ونشير أنه أثناء المباشرة في عملية المقابلة قد يتطرق الشخص المستجوب لبعض المعلومات المهمة المتعلقة بالبحث والتي لم نشر إليها في الدليل مما يحتم علينا طرح أسئلة أخرى حولها فضلا عن طرح أسئلة تذكيرية، عندما لا يتطرق لها الشخص المستجوب والشكل في الصفحة الموالية هو عبارة عن نموذج يبين شكل مخطط دليل المقابلة

مخطط دليل المقابلة :

#### المحور الأول: التصدير بصفة عامة

س 1- ما هو المنتج المصدر من طرفكم وهل تنمو توسيع او تنوع منتجاتكم المصدرة؟

س 2- ما هي الاسواق الخارجية الدول التي تقوم مؤسستكم بتصدير اليها نرجو ترتيبها حسب الاهمية؟

س 3- ما هي الاسباب التي دعت مؤسستكم للتوجه نحو التصدير الى الخارج؟

المحور الثاني: الصعوبات الداخلية

الصعوبات الذاتية:

- س 4- كيف تقيمون كفاءة الاطار البشريه الذي يعمل تحت اشرافكم في التسيير مؤسستكم؟
- س 5- : هل لديكم مصلحة او افراد متخصصين في التسويق ودراسة الاسواق الخارجيه؟
- س 6- هل تضمن مؤسستكم خدمات ما بعد البيع لزيائنها ان كانت المنتجات عباره عن تجهيزات او آلات؟
- س 7- هل تملكون علامه تجاريه باسم منتجكم منحت لكم من طرف المعهد الوطني الجزائري الملكيه الصناعيه inapi او المنظمه العالميه للتقيس iso.
- س 8- هل تعانيون من مشكل نقص الموارد الطبيعيه البشريه او الماليه؟
- س 9- كيف تقيمون التنافسي مؤسستكم امام المؤسسات الاجنبيه؟
- صعوبات النقل:

- س 10- هل ترون ان الاسطول النقل البري الجوي البحري كافي لنقل المنتجات من المصدره؟
- س 11- كيف تؤثر عليكم زيادات في اسعار النقل؟
- س 12- هل تعانيون من عدم التزام السائقين بالقواعد وقوانين السياقه خصوصا عند النقل العمومي؟
- س 13- ما رايكم في عدم توفر حاويات خاصه لشحن بعض البضائع اعداد الخصوصيه مثل صراع التلغ سلع سامه سلع سريعه الالتهاب؟
- س 14- هل يؤثر عليكم عدم كفاءة الموانئ في استيعاب كل السفن التجاريه؟
- س 15- ما تداعيات طول مده الابحار؟

صعوبات تنظيمية:

- س 16- هل تمارسون التصدير في اطار دفتر شرب محدد ام في اطار الترخيص بالتصدير فقط؟
- س 17- هل تعتقد بان اجراءات التصدير معقده وبطيئه مثلا عدم السرعه في منح شهاده الاعتماد التوطين البنكي الضريبه القيمه المضافه؟
- س 18- هل هناك تنسيق بين مختلف المصالح الحكوميه المتدخله في عمليه التصدير البنوك الموانئ المطارات الجمارك غرف الصناعه والتجاره التامينات مصالح التجاره الضرائب؟
- س 19- هل تعانيون في الحصول في الحصول على الرخصه الخاصه بنقل المواد خطيره مثل المواد السامه النفايات المواد الضاره بالبيئه؟
- س 20- هل هناك عقبات امام الحصول على شهاده الاعفاء من الرسم على القيمه المضافه؟
- س 21- هل تتلقون صعوبات في الحصول على شهاده المنشا certificat d'origine وهل تطالبون بلا مركزيتها؟

س22- هل تتلقون الدعم من الوكالة الوطنية لترقيته الصادرات الجيكس وما نوعه؟

س23- تفضلون تحصيل حقوقكم الماليه بعد عمليه التصدير بالعمله الوطنيه ام الاجنبيه ولماذا؟

### المحور الثالث: الصعوبات الخارجية

س 24- كيف تتعامل ان وجدت موانئ غير مؤهله او طرق غير ممهده وغير مزوده بمحطات الاستراحة في الدول المصدرة لها؟

س25- هل تعانون من مشكله عدم تطبيق الاتفاقية التجاريه وماذا تفعلون ازاء ذلك؟

س26- هل تجدون صعوبه في الالمام بقوانين الدول التي تصدر اليها المنتجات؟

س 27- هل تواجهون مشكله ارتفاع اسعار الشحن وفرض الرسوم اضافيه؟

س 28- هل تتلقون ضميناتكافيه للتسديدحقوق التصديروما رايكم في مده تحصيلها؟

س29- ما انعكاسات تذبذب اسعار صرف العملات الاجنبيه عليكم وكيف تواجهون ذلك ؟

### الجدول رقم (1) : مناخ سير المقابلة

المدير	تاريخ ومدة المقابلة وطبيعة التسجيل	الأهداف الأساسية
مدير التصدير بمجمع لافارج	تمت المقابلة عن بعد بتقنية Google Meet يوم 12 أبريل 2021 على الساعة 12:00 مساء. مدة المقابلة 1:05 ساعة. تسجيل صوتي للأجوبة عبر تقنية Google Meet. بعد أخذ الإذن من المستجوب.	أخذ نظرة دقيقة عن: - التصدير بصفة عامة - الصعوبات الداخلية - الصعوبات الخارجية
المسؤول التجاري بمصنع نابو لدباغة وصناعة الجلود	تمت المقابلة حضوريا في مكتبه بالمنطقة الصناعية بالمسيلة يوم 19 مارس 2021 على الساعة 10:00 مساء. مدة المقابلة 1:20 ساعة. تسجيل صوتي للأجوبة عبر تقنية scanner camera. بعد أخذ الإذن من المستجوب	نفس الأهداف
المسؤول التجاري بمصنع تواب لصناعة الصفائح الجبسية	تمت المقابلة حضوريا في مكتبه بالمصنع بمنطقة بوسعادة يوم 22 مارس 2022 على الساعة 10:42 صباحا. مدة المقابلة 49:50 دقيقة. تسجيل صوتي للأجوبة عبر تقنية scanner camera. بعد أخذ الإذن من المستجوب.	نفس الأهداف

المصدر: من إعداد الطالب الطالبين

### المطلب الثاني: تحليل نتائج المقابلة

تمت المقابلة الحرة في بداية الدراسة الأولية بالمؤسسات ميدان البحث، إذ قمنا بإجرائها مع ثلاثة إطارات بالمؤسسة و قد تم اختيارهم بحكم وظيفة كل واحد منهم و علاقته بموضوع والشئ الايجابي في هذا النوع من المقابلة هو كشف بعض العناصر المهمة التي أعانتي مع أداة الملاحظة والدراسة النظرية في إعداد دليل المقابلة النصف موجهة، أما إجابات المستجوبين كانت كما يلي:

**اولا : المقابلة مع مدير التصدير بمجمع Holcim Lafarge للإسمنت**

#### المحور الأول: التصدير بصفة عامة

س 1- ما هو المنتج المصدر من طرفكم وهل تتوون توسيع أو تنويع منتجاتكم المصدرة؟

ج 1- الكنكر، والإسمنت الرمادي، وفيما يخص التصدير نصدر فقط الكلينكر، وفيما يخص توسعة النشاط نهدف إلى تصدير الإسمنت إلى جانب الكنكر، مع تفضيل الاسمنت على الكنكر، باعتباره مادة نهائية الصنع، وتدر أرباحا أكبر من تصدير الكنكر.

س 2- ما هي الأسواق الخارجية أو الدول التي تقوم مؤسستكم بالتصدير إليها نرجو ترتيبها حسب الأهمية؟

ج 2- بناء على المناطق هناك:

إفريقيا الغربية: غانا، كوت ديفوار، بوركينا فاسو

أمريكا الشمالية والجنوبية: المكسيك

أوروبا: بلجيكا وفرنسا ومقاطعتي La Martinique, la Guadeloupe

أما منطقة آسيا فلا نصدر لها لسبب وحيد وهو طول المسافة ، وعليه لن نكون في وضع تنافسي جيد مقارنة بمنافسينا.

س 3- ما هي الأسباب التي دعت مؤسستكم للتوجه نحو التصدير إلى الخارج؟

ج 3- قديما كانت هناك ارمه كبيره للاسمنت في الجزائر حيث إن كيس الاسمنت كانت ثمنه 1000 أو 1100 دح، حتى 1200 دح، وعليه الدولة الجزائرية قامت بالاهتمام بهذا المجال وتم بناء مصانع جديدة وتوسعة مصانع القديمة حيث هو الذي كان ينتج واحد مليون طن أصبح ينتج اثنين مليون طن في السنة طبعا والان وصلنا إلى إنتاج أكثر من 40 مليون طن في الجزائر والاستهلاك المحلي 20 مليون طن وهو في نزول، حيث أنه تاريخيا كان نشاط التصدير ينحصر في الكميات التي لا تباع هنا في الجزائر، فحاليا في مصانعنا الاولية للسوق الوطنية، والذي لا يباع في السوق الوطنية يوجه إلى التصدير، وخلصت القول هناك تشبع في السوق الوطنية لأجل ذلك توجهنا نحو التصدير.

المحور الثاني: الصعوبات الداخلية

• الصعوبات الذاتية:

س 4- كيف تقيمون كفاءة الإطار البشري الذي يعمل تحت إشرافكم في تسيير مؤسستكم؟  
 ج 4- نحن بصفتنا لدينا أفضلية بحكم أننا نعمل في مؤسسة متعددة الجنسيات وهو ما يفيدنا من ناحية تبادل الخبرات بين البلدان وبين المصانع، حيث أننا نتواجد في حوالي 60 أو 70 بلد حول العالم، والمصانع المصدرة والمستوردة كذلك منتشرة بكثرة وهو ما ساعدنا من ناحيتي التصدير والمناجمت، حيث أننا وجدنا سهولة في التعلم وتطوير التكوين، وبما أننا في لافارج نملك خبرة محترمة حيث نعتبر من خبراء تصدير في الجزائر، من خلال ما قمنا به من بتصدير خلال الخمسة سنوات الأخيرة، فمن 400 ألف طن، إلى 700,000 طن، ثم مليون و 300 ألف طن، وبعدها مليونين و 500 ألف طن، وان شاء الله هذا العام 2022 الهدف هو ثلاثة مليون وخمسمائة ألف طن، وكما تلاحظون أن الزيادات والتطور في الإنتاج كان بنسبة تقارب 100% سنويا، ولن نستطيع الزيادة أكثر هذا العام لعدة أسباب من بينها تلبية الطلب الداخلي واحترام طلبيات زبائننا الداخليين بالإضافة إلى جملة من المشاكل الخارجية. وخلاصة القول أننا في Lafarge لا نعاني من هذه المشكلة فالإطار البشري في المستوى الحمد لله، فعلا نحن نريد دائما التطور لكن الاطار البشري حاليا أظنه في المستوى الحمد لله.

س 5- هل لديكم مصلحة وافراد متخصصين في التسويق ودراسة الأسواق الخارجية؟  
 ج 5- مجموعه Lafarge Holcim في العالم لديها مصلحة أو شركة مختصة في دراسة الأسواق تدعى Holcim Priver وهي التي تدرس الأسواق الخارجية والاحتياجات أيضا وهي التي تختار الزبائن وتقوم بتسيير الأسواق الخارجية لمجمع Lafarge Holcim وهي شركة كبيره متخصصة وتحوي عمال كثر ذوي كفاءة وهي التي تسيير الأسواق الخارجية في 80 دولة التي نتواجد بها، وهي التي تقترح ان كان هناك زبائن في دوله معينة، او تدعونا للاستعداد لتصدير شحنات معينة، وحتى دراسة الأوضاع الجيوسياسية في بعض الدول، خصوصا لمحة عن كل الأوضاع التجارية والأمنية في كل الدول، وهذا حتى نكون على استعداد مسبق لاحتمال وجود مشاكل معينة.

س 6- هل تضمن مؤسستكم خدمات ما بعد البيع لزبائننا ان كانت المنتجات عبارة عن آلات أو تجهيزاتها؟

ج 6- نحن لا توجد لدينا هذه المصلحة، لكن فقط نحن عندما نبيع لزبائننا منتج بمواصفات معينة فإننا نحترم تلك المواصفات، وإذا كان المنتج وصل والزبون أثبت عدم الالتزام بالمواصفات فإننا نعالج هذه المشكلة.

س7- هل تملكون علامة تجارية باسم منتجكم منحت لكم من طرف المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية INAPI أو المنظمة العالمية للتقييس ISO ؟

ج7- بالنسبة للمنتج المصدر من مصنع المسيلة هناك شهادة عالميه تدعى APA q1 وهي شهادة معادلة لشهادة الإيزو ISO بل أكثر من ذلك هي أكثر صرامة، كذلك شهادة CO ، وحاليا نحضر لأخذ شهادات أخرى لكي نغزو بها بقيه الأسواق العالمية

س8- هل تعاونون من مشكلة نقص الموارد سواء الطبيعية البشرية أو المالية؟

ج8- من ناحية الموارد الطبيعية ليست لدينا مشاكل، كذلك الحال مع الموارد البشرية، حيث نستطيع القول أن كل مصانعنا تدار بموارد بشرية جزائرية 100% ، في البداية كانت خبرات من الخارج لكن حاليا كل المصانع حاليا 100% جزائرية.

أما من الناحية المالية فيتوقف ذلك على نشاطاتنا الاستثمارية في الأسواق العالمية، خصوصا عندما شهد السوق الوطني بعض الركود وما حتم علينا التحرك لإيجاد أسواق عالميه لمنتجاتنا.

س9- كيف تقيم تنافسية مؤسستكم أمام المؤسسات الأجنبية؟

ج9- أوكدھا لك الآن أن كل منتجاتنا التي نصدرھا من الجزائر سواء إسمنت أو الكلنكر لديهم سمعة طيبة على الساحة الدولية، وهم مطلوبين بشكل كبير، لأننا مركزون بشكل كبير على جودة منتجاتنا ولا يوجد أي تهاون في هذه الناحية، مثلا في مؤسسة لافارج Lafarge نجد أن منتج كلينكر لا يلمسه الماء من المصنع حتى صعوده الباخرة، وحتى نصل الى هذا المستوى من الضمان، قمنا باستثمارات مالية كبيرة، وحضرنا قاعدة تمويلية لغرض تخزين هذه المادة في ظروف مواتية إلى غاية شحنه في الباخرة بدون أن يلمسه الماء، في الوقت الذي نجد في الوقت الذي نجد في الجزائر أو في دول أخرى فان مادة الكلنكر يتم تخزينها بدون أي حماية من الأمطار والعوامل الطبيعية الأخرى، بالإضافة إلى أنه في قضية متابعة الجودة توجد بمؤسستنا مصلحة للجودة تتعامل معنا بجدية وصرامة كبيرتين، كذلك المادة الأولية الموجودة هنا في الجزائر التي نستخدمها تساعدنا كثيرا في إنتاج منتجات ذات جودة عالية، وبصفه عامه أوكد لك أن منتجاتنا مطلوب عالميا، وأوكد لك أيضا أن هناك طلبيات لم نستطيع تلبيتها لأنها تفوق طاقتنا الانتاجية، وخلصه القول نقول أننا من ناحية التنافسية أننا في مستوى جد عالي عالميا.

ونظرا للطلب العالمي الكبير على مادة الاسمنت فان التنافسية تنقص نوعا ما، إلا أننا يمكن القول أن هناك شركة CMAX هي شركة كبيرة يمكن أن تنافسنا لكن بأوضاع السوق العالمية حاليا، فان الطلب

العالمي كبير جدا وبالتالي مجال المنافسة قليل، لكن منذ أسابيع قليلة ومع بداية الحرب الأوكرانية الروسية فان الأوضاع غير مستقرة، لكن حاليا المنافسة حتى ولو توجد فإنها لن تكون في مجال الجودة لأننا في هذا المجال متقدمون جدا، لكن يمكن أن تكون منافسة في ناحية أخرى هي مع الشركات التي تقدم أسعار تنافسية مع ضمان جودة في مستوانا، وهذا خصوصا في حالة ضمان أعباء النقل أقل عندما يكون البلد المصدر له قريب جدا من هذه الشركات مقارنة بنا.

• صعوبات النقل:

س10- هل ترون أن أسطول النقل البري الجوي البحري كافي لنقل منتجاتكم المصدرة؟  
ج10- نحن مادة الكالينكر تسوق عبر الشاحنات من المصنع إلى الميناء كما بقية الشركات الوطنية العامة أو الخاصة، لكن حاليا عندما نتكلم عن النقل في شاحنات لا توجد لدينا مشاكل كثيرة، مثلا عندما ننقل هذا المنتج من مصنع المسيلة إلى ميناء جيجل أو سكيكدة أو عنابة ولكن حاليا كل بلدان العالم تحاول ان تنقص من النقل البري بالشاحنات، فمثلا لو كانت لدينا خطوط نقل السكة الحديدية متطورة بحيث نستطيع العمل عليها يكون جيد حتى للمحيط وحوادث مرور تنقص وكذلك الثمن ينقص لأنه من بين المشاكل تكلفه النقل غالي كثيرا وكذلك مشكل اهتلاك الشاحنات لأنه لا يوجد استيراد للشاحنات ونتوقع خلال السنتين القادمتين يكون هناك مشكل كبير في الشاحنات ان لم يكن هناك تدخل لمعالجه الامر، وعندما نتكلم عن خطوط النقل بالسكة الحديدية فإننا متأخرون كثيرا مقارنة بقيه العالم ويجب أن نعالج هذا الأمر مع أننا بدأنا فعلا في ذلك، فمثلا في بسكرة قمنا بدراسة مع شركة لانجاز خط نقل بالسكك الحديدية من مصنع بسكرة إلى بقيه الموانئ، أما النقل بالبواخر فلا توجد لدينا مشاكل لأنه عمليه التصدير أصلا تنتهي بالنسبة إلينا عند وضع البضاعة على ظهر الباخرة هنا في الموانئ الجزائرية، ويمكن أن تكون هناك مشاكل إذا كانت في السوق العالمية كالحروب أو شيء من هذا القبيل حيث يمكن ان يكون لها تأثير من حيث توفر البواخر او على أسعار النقل البحري.

و حاليا نصدر عبر ثلاث موانئ هي بالترتيب جيجل عنابة سكيكدة، و ميناء جنجن بجيجل يستقبل بواخر 53 ألف طن، لكن أرصفة توقف البواخر الكبيرة لا توجد بعدد كافي، وهي من بين المشاكل التي نعاني منها، حيث نجد في ميناء جنجن بجيجل رصيف واحد فقط يمكنه استيعاب البواخر ذات طاقه استيعاب ب 50 ألف طن، وفي عنابه نفس الشيء رصيف واحد، فمثلا لو يكون هناك ثلاث سفن للتصدير فانه يكون هناك خط انتظار لكي يتم تصريف السلع والبضائع في ثلاث بواخر، أما في سكيكدة فلا يوجد أصلا رصيف يستطيع استيعاب هذه البواخر، أما ميناء العاصمة فلا نصدر من خلاله لأنه أصلا غير مؤهل لتصدير مثل هذه السلع لأنه كل منها وله خصوصية في تصدير السلع، كذلك بالإضافة إلى مشكل الإكتضاض المروري الذي لا يحتمل.

س11- كيف تؤثر عليكم زيادات في أسعار النقل؟

ج11- عموما من اي زياده في أي في اي خدمه سواء في تؤثر علينا سلبا لأنه في تصدير نجني أرباح لكن ليست كبيره مقارنة بالسوق الوطنية وبالتالي اي زياده تكون في أي مجال تكبدنا خسائر كبيرة، فمثلا كنا نعمل حوالي 1000 دينار او 1200 دينار للطن من المسيله الى الى موانئ عنابه او جيجل لكن خرج قانون امر بالتطبيق الخاص بتسقيف حموله الشاحنات بناء على ما هو مكتوب في البطاقه الرماديه الخاصه بتلك الشاحنه، وعليه نحن لا نحن لافارج كنا نحترم دائما الوزن القانوني، لكن كان هناك مشكل كبير هو عدم تنظيم البطاقه الرماديه للشاحنات حيث ان كل شاحنة ولها وزن مختلف عن الاخرى رغم انهم من نوع واحد، الى درجه ان هناك بعض الشاحنات لها بطاقه رماديه بصفر طن، وبعد خروج هذا القانون حدث سوء تفاهم حيث قام سائقون باضراب مطالبين برفع سعر النقل فمثلا من 1100 دينار للطن أصبحنا ندفع 1500 دينار للطن، ونحن استراتيجتها تتلخص في تخفيض تكاليف قدر المستطاع، خصوصا وان اقصى ما يمكن ان تحمله الشاحنات هو 38 طن.

س 12- هل تعانون من عدم التزام السائقين بالقواعد وقوانين السياقه؟

ج 12- نحن في مجمع لافارج هولسيم قضية الصحه والسلامه هي قضيه مهمه ومهمه جدا عند أي عامل في المجمع، حيث نعمل كل شيء من أجل تفادي كل الحوادث خاصة حوادث الشاحنات ونقل السلع حيث نقوم بتكوين لتكوين السائقين ومساعدتهم وتوعيتهم وأصدرنا قوانين خاصه بالشركه من بينها ضرورة استراحة إجبارية للسائق، حيث أنه لا بد من أن يستغرق على الأقل 30 ساعة من المسيلة إلى جيجل ذهابا وايابا، والا لن يتم إعادة شحن شاحنته بالبضاعة وعدم التعامل معه، وادخلناها حتى في النظام الاعلام الالي الخاص بمصانعا حيث يتم رفض البطاقة الرمادية للسائق او للشاحنة آليا إذا كانت المده تقل عن 30 ساعة عن اخر عملية شحن، رغم ان هناك بعض التحايل منهم حيث انهم يقومون بالرحلة ذهابا وايابا والوقت المتبقي يستريحون فيه رغم ان الهدف ليس هذا وإنما يجب ان تكون الراحة خلال السياقة وبين الرحلتين

اذا نحن نقوم بكل الجهود لأجل حماية السائقين لكن يبقى العامل البشري خصوصا مع العقلية الجزائرية لكن عموما هناك تطورات كثيرة، كذلك بداننا نعمل عليها هناك بعض الشاحنات فيها هي تقنيه JPS ومراقبه السرعه....الخ.

س 13- ما رأيكم في عدم توفر حاويات خاصة لشحن بعض البضائع ذات الخصوصية مثلا سلع سريعة التلف، سلع سامة أو سلع سريعة الإلتهاب الخ؟

ج 13- نحن لا نعمل اصلا بالحاويات.

س 14- هل يؤثر عليكم عدم كفاءة الموانئ في استيعاب كل السفن التجارية؟  
ج 14- هناك نقص كبير ويجب ان نقوم بعمل كبير جدا لاجل توسعة هذه الموانئ لأجل استقبال السفن الكبيرة.

س 15- ما تداعيات مدة الإبحار؟  
ج 15- ليس لدينا مشكل من هذه الناحية في ما يخص تصدير منتجاتنا، وخصوصا وان منتجنا غير قابل للتلف، فقط يجب ان تكون الباخرة مغطاه ونغطي منتوجنا فلا يكون هناك اي مشاكل  
• صعوبات تنظيمية:

س 16- هل تمارسون التصدير في إطار دفتر شروط محدد ام في إطار الترخيص بالتصدير فقط؟  
ج 16- نحن في القانون الجزائري كل منتج لا تفرض عليه ترخيص خاص، اذا لا نحتاج الى ترخيص بما اننا منتجين.

س 17- هل تعتقد بان اجراءات تصدير معقدة وبطيئة مثلا عدم السرعة في منح شهادة الاعتماد التوطين البنكي الضريبة على القيمة المضافة؟

ج 17- من هذه الناحية الدولة الجزائرية قامت بعمل جبار منذ سنوات حيث تطورت قوانين اين سهلت عملية التصدير بشكل كبير جدا حيث لا توجد مشاكل مع البنوك والرسوم على القيمة المضافة لا ندفعها لأننا منتجين.

س 18- هل هناك تنسيق بين مختلف المصالح الحكومية المتدخلة في عملية التصدير البنوك الموانئ المطارات الجمارك غرف الصناعة والتجارة والتأمينات مصالح التجارة الضرائب؟

ج 18- يوجد هناك التنسيق كبير جدا بين مختلف المصالح حيث نلاحظ ان الجمركي الادنى رتبه يقف معك حتى تتم عملية تصدير

س 19- هل تعاونون من مشاكل في الحصول على الرخصة الخاصة بنقل مواد خطيرة مثل المواد السامة النفايات المواد الضاره بالبيئه؟

ج 19- منتجاتنا لا تدخل ضمن هذه الانواع من المنتجات.

س 20- هل هناك عقبات أمام الحصول على شهادة الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة؟

ج 20- نحن نحن ليس لدينا مشكل من هذه الناحية لاننا لا ندفعها من الاساس وهذا لاننا منتجين وهذه تطبق على الذي يشتري ثم يصدر

س 21- هل تتلقون صعوبات في الحصول على شهادة المنشأ Certificate D'origine وهل تطالبون بلا مركزيتها؟

ج 21- صفر مشكل من هذه الناحية وشكرا لكل غرفه الصناعه والتجاره على المستوى الوطني، ومن بين التسهيلات اننا نقوم باستخراج شهادات المنشاه من اي غرفه صناعه وتجاره على مستوى اي ولايه

جزائريه، فمثلا فمثلا منتج من مصنع المسيله تكون عمليه التصدير من ميناء مثلا سكيكدة اقوم باستخراج شهاده المنشا من مديره من غرفه الصناعه والتجاره بسكيكدة وهذه من بين التسهيلات التي قامت بها الدوله الجزائرية.

س 22- هل تتلقون الدعم من الوكالة الوطنية لترقية الصادرات Aljex وما نوعه؟

ج 22- هنا هذا السؤال مشكل....هي من المفروض هناك قوانين ولكن في الواقع هناك مشاكل فمثلا المساعدة التي ساعدونا تمثل قطره ماء او جزء بسيط جدا امام المبالغ التي صرفناها، فمثلا القانون يقول بتعويض 50 بالمئه من تكاليف تمويل النقل ولكن حاليا لا يوجد تعويض ، رغم انهم تكلموا على اعاده النظر في القوانين او في اعاده صياغه القوانين لكن حاليا لكن حاليا ليس هناك تعويض لنا عن تكاليف النقل.

س 2- هل تفضلون تحصيل حقوقكم المالية بعد عمليه التصدير بالعملة الوطنية أو الأجنبية ولماذا؟

ج 23- اي مصدر من الافضل يحصل على العملة الصعبة لكننا نحن نحتاج العملة الصعبة لأننا نقوم بعملية استيراد قطع الغيار لمصانعنا إذا نحن بحاجة ماسة للعملة الصعبة وهو ما يساعدنا، وحاليا القانون يمنحنا مئه بالمئه عملة صعبة، لاننا بخلاف بعض المصدرين الاخرين الذين يقومون باستخراج العملة الصعبة ثم صرفها في السوق السوداء نحن لا نستخرجها من البنك أصلا بل نعيد صرفها على شراء بعض قطع الغيار من الأسواق العالمية وبعض معاملات التجارة الخارجية الاخرى ايضا.

### المحور الثالث: الصعوبات الخارجية

س 24- كيف تتعاملون ان وجدت موانئ غير مؤهله او طرق غير ممهده وغير مزوده بمحطات استراحة في الدول المصدرة لها؟

ج 24- اعطيك مثال ان بالامس كانت لدينا باخرة في الميناء جيبل وكانت هناك عدة بواخر امامنا فلم نستطع فلم نستطيع شحن تلك الباخرة واضطر واضطرنا للانتظار وهو ما يعني دفع تكاليف اضافيه، وعليه وعليه قمنا بتحويلها الى ميناء عنابه، رغم اننا لا نعاني من مشكل طاقه او حجم طاقه الاستيعاب التي نعمل بها وهي 50 الف طن كحد اقصى لأن زبائننا يريدون ذلك ولكن نعاني من قلة عدد الارصفه التي تستقبل مثل هذه البواخر اما من جانب اخر فانه هناك فعلا مشكل للبواخر التي تفوق 50 الف طن الموانئ الجزائرية كل الموانئ الجزائرية غير مؤهله لاستقبالها وهو ما يعني مشاكل كبيره لبقية المصدرين.

اما محطات الاستراحة البريه فليست هناك اي مشاكل من هذه الناحية.

س 25- هل تعاونون من مشكلة عدم تطبيق الاتفاقية التجارية وماذا تفعلون ازاء ذلك؟

ج 25- ليس هناك اي مشاكل من هذه الناحية فكما نستفيد نحن كذلك هم يستفيدون منه.

س 26- هل تجدون صعوبة في الإلمام بقوانين الدول التي تصدر إليها المنتجات؟

ج 26- في هذه النقطة ليس لدينا مشكل في فهم القوانين لأنهم عادة ما القوانين تخص الجودة في كل دولة على حده فمثلا منتج كلينكر الذي نصدره معايير جودته بالنسبة إلى تونس ليس هي نفسها بالنسبة الى انجلترا وبالتالي نحن نتاقلم مع كل معايير الجودة وبالتالي القضية كلها تنحصر في جودة المنتج وليس في القانون في حد ذاته، وهناك بعض الدول تطلب بعض الشهادات الخاصة نقوم بتحضيرها ونتم عملية التصدير بشكل طبيعي

س 27- هل تواجهون مشكلة ارتفاع اسعار الشحن وفرض رسوم إضافية؟

ج 27- حاليا ما نقوم بدفعه في الموانئ ليس هناك تغيير كبير وحتى الموانئ الموانئ تقوم بمجهودات كبيرة بعد ان اتصل بهم وأعطونا أسعار معقولة واغلب موانئ يقوم بدورهم على أكمل وجه.

س 28- هل تتلقون ضمانات كافية لتسديد حقوق التصدير؟ وما رأيكم في مدة تحصيلها؟

ج 28- لعلمكم نحن نقوم بالتصدير لشركه واحده وهي Holcim trading وهو من يقوم بدفع حقوق التصدير اذن نحن أموالنا مضمونة بحول الله 100 بالمئة، في مده 30 يوم ابتداء من تاريخ الشحن وهذا يدخل في إطار التحويل الحر. ولم يحدث ان حدث العكس والحمد لله.

س 29- ما هي انعكاسات تذبذب أسعار صرف العملات الأجنبية عليكم وكيف تواجهون ذلك؟

ج 29 - اولا العملة التي نصدر بها هي الدولار، فلما يصعد قيمه الدولار تتاثر واردتنا ويساعدنا في التصدير، وعليه عندما تكون الدوله مصدره دائما لديها افضليه اقتصاديه

**ثانيا : المقابلة معمؤسسة التواب لصناعه الواح الجبس ومشتقات الجبس**

مركب الصناعي ثواب الموجود على مستوى ولاية المسيلة وبالضبط على مستوى منطقته بوسعاده عنده تقريبا 40 سنه طبعا اول ما بدأت المؤسسه كانت تنشط في صناعه الجبس فقط لكن في العشرية الاخيره ما بين 2000 و 2010 كان فيه تجديد وبعث وحدات صناعيه جديده في الجبس ومشتقات الجبس لكن في 2010 2011 2012 دخلنا في صناعه الالواح الجبسيه رغم شبه مغامرة، لانها يعتبر الاستثمار الوحيد على المستوى الوطني في مجال الالواح الجبسيه باستثناء مؤسسه واحده اجنبيه متعدده الجنسيات موجوده في الغرب الجزائري، ولما نقول متعدده الجنسيات وهذا يعني انا لديها تجربه كبيره على مستوى العالمي لكن لكن مؤسسه تواب تختلف كليا عن هذه المؤسسه حيث استطعنا جلب التكنولوجيا الالمانيه حيث بدانا في صناعه الالواح الجبسيه في بادئ الامر كانت هناك بعض المشاكل التقنيه لكن هناك الحمد لله وبفضل مهندسي المنطقه نجحنا في تحسين المنتج بجوده عاليه ومقاييس عالميه، وهنا

وهنا دخلنا في الانتاج لتغطيه الطلب الوطني وكذلك التصدير نحو الخارج خصوصا وان صناعه الجبس هي الصناعات معروفة ومنتشرة اما صناعات الالواح الجبسية فهي التي تحتاج تقنيات كبيرة جدا والحمد لله تمكنا منها.

### المحور الاول : التصدير بصفة عامة

س 1- ما هو المنتج المصدر من طرفكم وهل تنمو توسيع او تنويع منتجاتكم المصدره؟

ج 1- من طرف طبعا المنتجين المصدرين من طرف انا هما الجبس والالواح الجبسية لكن نشهد هناك منافسة كبيرة في ما يخص تصدير مادة الجبس سواء من مؤسسات الوطنيه او الاجنبيه لانها لا تحتاج تقنيات كبيرة اما في ما يخص تصدير الالواح الجبسية فهناك مؤسستاني مهمتان على المستوى الوطني هما مؤسسه التواب لصناعة الواح الجبس ومشتقات الجبس ومؤسسه اخرى متعدده الجنسيات في ولايه وهران، اما في ما يخص تنويع منتجاتنا طبعا تعلموا ان هناك منتجات اخرى تسير جنباً الى جنب مع الالواح الجبسية، مثلا ما يسمى طلاء الفواصل L'enduit de joint كذلك مادة لاصقة &غراء لاصق &mortier adhésif اذا هذه المواد الثلاثة نقوم بانتاجها.

س 2- ما هي الاسواق الخارجيه الدول التي تقوم مؤسستكم بتصدير اليها نرجو ترتيبها حسب الاهميه؟

ج 2- هناك ليبيا التي فيها عمل كبير وكبير جدا لانها هي دوله في اطار اعاده البناء والتعمير بعد خروجها من الأزمة، ونتمنى ان تهدي بها الامور لان هناك منافسة شديده مع مؤسسات أجنبية التي تتعامل وفق مبدأ الربح فقط ان يقبلوا فقط السلع ذات جودة عالية بالاضافه الى تونس وبعض الدول الافريقيه مثل السنغال وموريتانيا و كوت ديفوار، وفي اطار اتفاقية منطقة التبادل الحر التي امضتها الجزائر مع الدول الافريقية هناك حوالي 55 دولة أفريقية وهو يشبه كثيرا اتفاقية التبادل الحر مع اوروبا، بالاضافه في المستقبل الى دول جنوب أوروبا مثل ايطاليا فرنسا واسبانيا.

س 3- ما هي الاسباب التي دعت مؤسستكم للتوجه نحو التصدير الى الخارج؟

ج 3- بطبيعته بطبيعته الحال شيء طبيعي انه اي مؤسسه اقتصاديه سواء عامه اوخاصة هدفها هو بيع منتجاتها وبعد تغطيه سوقها الوطني، شيء طبيعي ومنطقي ان تفكر في تصدير منتجاتها نحو الخارج لكن هناكالتى نعتمد عليها في مؤسستنا كما نعتمد عليها كثير من المؤسسات وهي النوعيه جيده اي يجب احترام مقاييس العالميه في نوعيه المنتجات كي ندخل بسهولة في الاسواق الخارجيه اي التصدير.

المحور الثاني: الصعوبات الداخلية

• الصعوبات الذاتية:

س 4- كيف تقيمون كفاءة الاطار البشريه الذي يعمل تحت اشرافكم في التسيير مؤسستكم؟  
ج4- الحمد لله اطاراتنا اطارات ناجحه اطارات جامعيه ومهندسين وكفاءات ما شاء الله واستطعنا مع الشركاء الاجانب خاصه التكنولوجيا الالمانيه اين استطعنا في تفاصيل التكنولوجيا ونوعيه المنتج ، الحمد لله متحكمين في التكنولوجيا الحمد لله.

س 5- : هل لديكم مصلحة او افراد متخصصين في التسويق ودراسه الاسواق الخارجيه؟  
ج5- ولو صراحة في الصعوبه في الحصول على المعلومات بالنسبه للسوق الخارجي لكن فيه مجهودات الحمد لله الاطارات نتاعنا يتحصلون على معلومات مهمة حول سوق الخارجيه وحركة السوق العالمي بصفه عامه ونستطيع ان نقول ان هناك افراد متخصص في هذا المجال.

س6- هل تضمن مؤسستكم خدمات ما بعد البيع لزيائتها ان كانت المنتجات عباره عن تجهيزات او الات؟

ج6- نحن ليس لدينا آلات ولكن نعمل على منتجات نهائيه الصنع أما بالنسبة لما بعد البيع احنا لما يوصل المنتج تاعنا في السوق المحلي او الخارجي لكن الحمد لله نقوم نقوم بنتبع منتوجنا فرما تكون هناك شكاوي لكن الحمد لله ليس هناك شكاوي الى حد الساعه سواء من السوق المحلي والخارجي ، واذا كانت هناك شكاوي فنحن محضرين انفسنا لكل هذه الامور لكن الحمد لله ليس هناك شكاوي لأن منتوجنا ذو جوده عاليه.

س7- هل تملكون علامه تجاريه باسم منتجكم منحت لكم من طرف المعهد الوطني الجزائري الملكيه الصناعيه inapi او المنظمه العالميه للتقيس iso.

ج7- طبعا نحن لدينا اعلام التواب هذه العلامه مسجله عند inapi مسجل عند ومعروفه المستوى الوطني والمستوى الخارجي كذلك، اما بالنسبه لشهاده المحليه لدينا شهاده شهاده تاج وهي تقدم من طرف معهد lianor التي تعتمد على المقاييس العالميه وهو معهد يتابع ما يجري في العالم ولا يمنح شهاده تاج الا للمنتجات التي تحترم المقاييس العالميه ، اما بالنسبه لشهاده الاخرى وهي مخابر التابعه للدولة فلدينا شهاده ستيم citim وشهاده الكرينيب crinip فلما نرجع الى اخر ملاحظه من هاتين المخبرين نجد ان كل منتجات تواب مطابقة للجوده العالميه

الان بالنسبه لشهاده العالميه فإنه لدينا شهاده ce وقد منحت لنا بعد إجراء عمليه تدقيق على مستوى منتجات تواب ، اما بالنسبه لشهاده ايزو فلدينا منذ سنين.

س 8- هل تعاونون من مشكل نقص الموارد الطبيعيه البشريه او الماليه؟

ج8- يا حب عين الاعتبار انت تعرف بانو المركب الصناعي تواب يعرف ما يعرف بمراد البشريه المهندسين يقومون بالواجب كما ينبغي وكفاءات الحمد لله ليس لدينا مشاكل من الناحيه البشريه ، الحمد لله لدينا السلم الاجتماعي

اما الموارد الطبيعيه فهنا موجود مقلع الاول والمقلع يعتمد على ماده الاولي الموجوده هنا ، في مهندسين يتابعون المق وبالتالي ماده الاولى الى حد الساعه متوفره والحمد لله اما من الناحيه الماليه او ما يعرف توازنات الماليه على مستوى الشركه فهي جيده والدليل على ذلك انه قمنا باستثمارات مهمه ومهمه جدا وفيه وحدات جديدة آخروهم وحده صناعة الصفائح الجبسيه واخرى وحده صناعة الجبس ومشتقاته.

س9- كيف تقيمون التنافسي مؤسستكم امام المؤسسات الاجنبيه؟

ج9- بالنسبه لمؤسستنا مقارنة بالمؤسسات الاجنبيه نضع أنفسنا في نفس المستوى لان منتجاتنا جيده من ناحيه الجوده خصوصا من ناحيه صفائح الجبسيه او من ناحيه المشتقات الجبسيه المتمثلة في طلاء الفواصل L'enduit de joint و المادة اللاصقة & غراء لاصق & mortier adhésif وهذا بشهادة الاجانب انفسهم لانهم اتوا وعابو المنتج بانفسهم لديهم خبره فاحيانا يتم استدعائهم مع مهندسي المخبر لوجود بعض المشاكل ليتم معالجته.

#### • صعوبات النقل:

س10- هل ترون ان الاسطول النقل البري الجوي البحري كافي لنقل المنتجات من المصدره؟

ج10- بالنسبه للاسطول النقل البري لدينا شاحناتنا تقوم بتوزيع على مستوى 58 ولايه حيث لدينا 200 موزع على مستوى الجزائر كلها، وهي تتركز بنسبه حوالي 70 في المئه على الشريط الساحلي كذلك في الهضاب العليا

اما بالنسبه للتصدير فاننا نعتمد بشكل كبير على الاصول البري بالنسبه لجيراننا تونس وليبيا بالنسبه ونعتمد على النقل البحري بالنسبه للدول الاخرى والاسطول البري يمكن القول انه كافي اما بالنسبه للبحري فهناك مشكلتين:

- النقل البحري خاصه الدول الافريقيه بالنسبه للوقت بعض الاحيان ياخذ وقت

- التكلفة للاسف مرتفعه حيث انه لو تكون الكلفه اقل

كذلك للاسف الشديد نتمنى أنه تكون مؤسسه جزائريه في النقل البحري ا يعني تتوجه للدول افريقيا طبعا فيها مبادره قاموا بها السلطات العموميه مشكورين على ذلك باتجاه موريتانيا والسينغال لكن نتمنى تعميمها والإكثار منها على الاقل يتحكم في سعر تكلفه النقل وتنتلى عن الاعتماد على الشركات نقل الاجنبيه.

س11- كيف تؤثر عليكم زيادات في اسعار النقل؟

ج11- اسعار النقل تؤثر وتؤثر بشكل كبير خصوصا النقل البحري لانه ببساطه لون نقيم اسعار اللوائح الجبسيه باسعار العمله الاجنبيه مقارنة بشركات اخرى سعر التعلم منافس جدا ونوعيه جيده نفتح قوس فقط اللعنه ناخذ بعين الاعتبار سوق الغاز لانه الغاز ارتفع اثمان كبيره وكبيره جدا في الدول الاوروبيه بالنسبه للجزائر الحمد لله لدينا الغاز ونحن خلال مراحل انتاج نستعمل الغاز وسعره في الجزائر منافس مقارنة بسعره المرتفع جدا في الخارج لذلك لو لذلك لو نلقى النقل البحري سوف تنجح كثير ونغزو افريقيا حتى اوروبا.

س12- هل تعاني من عدم التزام السائقين بالقواعد وقوانين السياقه خصوصا عند النقل العمومي؟

ج12- طبعا السائقين التابعين لنا قبل ما يدخلوا الشركة نعمل لهم مقابلة، ويتم توظيفهم على مرحلتين، المرحلة التجريبية مرحله أخرى تجريبية خارج المصنع ربما تكون ثلاث شهور وست شهور وخاصة المعلومه مهمه انه وسائل النقل التابعه لمؤسستنا نقوم بمراقبه بطرق علميه من خلال اجهزه مراقبه السرعه والتجاوزات والاطفاء المرتكبه والحمد لله الى غايه الساعه جميع السائقين يحترمون قواعد السياقه.

س13- ما رايكم في عدم توفر حاويات خاصه لشحن بعض البضائع اعداد الخصوصيه مثل صراع التلف سلع سامه سلع سريعه الالتهاب؟

ج13- بطبع هنا موجود هناك اشكال ، لكن نقدر نقول بالنسبه للحاويات فيه مقاييس عالميه عالميه ودول تحترم تلك المقاييس فلما نتكلم عن فمنا تكلم عن الابعاد الحاويات فهي كلها ابعاد معياريه في جميع دول العالم ولا نستطيع تغييرها، فقط على الشركات التي تصدر ان تحترم المقاييس وتضع التغليف بطريقه جيده ونحن من جهتنا متحكمون في هذه الاموراما منتوجنا فهو منتج عادي لا تتطبق عليه تلك الخصوصيات الخاصه بسلع سامه وسريع التلف فقط عند شحن السلع في الحاويه تكون بطريقه مرتبه ومنظمة حتى يصل إلى الدولة المصدر لها بطريقه جيده..

س14- هل يؤثر عليكم عدم كفاءة الموانئ في استيعاب كل السفن التجاريه؟

ج14- نحن نتكلم على النقل البحري نتمنى ان شاء الله انه المبادره هذه اللي قلت عليها اللي فيها بواخر الموريتانيه وسنغال نتمنى اتمنى المبادره انها تعمم على الدول الاخرى وتكون هناك مؤسسات وطنيه سواء عامه او خاصه تنشط في هذا المجال، لانه لو تكن مؤسسه جزائريه سواء عامه وخاصه سوف تساعدك في عمليه التصدير نحو الخارج لاننا في التصدير النقل البحري يعتمد على المؤسسات اجنبيه للاسف الشديد وهم يفرضون عليك اسعار مرتفعه بالنسبه لمرافئ الموانئ الجزائريه تقريبا هي عشره وهناك حوالي ثلاثه فقط مهمين وهو عدد كافي ولكن المشروع الحمدانيه ميناء شرشال سوف يؤدي الواجب واكثر وهي مبادره مهمه جدا اتمنى فقط النقل سلطات العموميه توفر النقل البحري سواء بشركات عامه أو خاصه.

س15- ما تداعيات طول مده الابهار؟

ج15- مده الابحار مع المؤسسه الاجنبيه تاخذ وقت سواء على التصدير او الاستيراد لاننا نستورد بعض المواد الاوليه وتاخذ وقت طويل جدا لكي تصل الينا نتمنى اتمنى دائما تكون هناك شركه نقل جزائريه لكي نتمكن من اختصار الوقت سواء في التصديره والاستيراد وطبعا نحن نقوم كغيرنا من مؤسسه الجزائريه باستيراد بعض المواد التي تدخل في الصناعه هي مواد اوليه ورغم بساطة هذه المواد الاوليه المستورده الا انها مهمه جدا من ناحيه الوقت لانها تدخل في عمليه الانتاج.

• صعوبات تنظيمية:

- س 16- هل تمارسون التصدير في اطار دفتر شروط محدد ام في اطار الترخيص بالتصدير فقط؟
- ج16- بالنسبه للتصدير نحن الحمد لله عندنا لاننا قمنا بعملية التصدير عدة مرات، واثبتنا كفاءتنا في التصدير وفي نوعيه منتجاتنا اما بالنسبه لدفتر الشروط فهو يخص مؤسسه الاجنبيه التي تستورد منتوجك
- هناك مؤسسه اخرى تاخذ عينه فقط من منتوجك وتتأكد منه في مخابرها الاجنبيه والحمد لله دائما نتائج كانت ايجابيه.
- س17- هل تعتقد بان اجراءات التصدير معقده وبطيئه مثلا عدم السرعة في منح شهاده الاعتماد التوطين البنكي الضريبه القيمه المضافه؟
- ج17- على حساب النشاط المؤسسه وكفاءه اطارتها مقابل البنك او او مفتش الجمارك او وكيل العبور كلهم يقومون بمهامهم في اطارهم ويحترمون القانون.
- س18- هل هناك تنسيق بين مختلف المصالح الحكوميه المتدخله في عمليه التصدير البنوك الموانئ المطارات الجمارك غرف الصناعه والتجاره التامينات مصالح التجاره الضرائب؟
- ج18- نحن نقوم سواء مع الغرفه الصناعه او التجاره التي ليس هناك اي مشاكل والمكلف بالتصدير في مؤسستنا يقوم بكل هذه العمليات ومن خلال علاقتنا اصبحت العمليات هي عمليه روتينيه ونلاحظ ان هناك نوع من التنسيق.
- س19- هل تعانون في الحصول على الرخصه الخاصه بنقل المواد خطيره مثل المواد السامه النفايات المواد الضاره بالبيئه؟
- ج19- مؤسستنا مؤسستنا لا تضر بالبيئه بالعكس تنفع البيئه.
- س20- هل هناك عقبات امام الحصول على شهاده الاعفاء من الرسم على القيمه المضافه؟
- ج20- كما تعلم انه في عمليه التصدير لا نقوم بالتصدير بجميع الرسوم ولكن بالمبلغ خارج الرسم على القيمه المضافه وهذا مرتبط به يسمى بشركه الاخرى التي تشتري من عندنا ثم تعيد تصديره وبيعه

لمؤسسات أخرى هنا سوف نقوم بطلب وثيقة Exonération TVA لانه سوف يشتريها من عندنا بالدينار ثم يعيد تصديرها.

• س21- هل تتلقون صعوبات في الحصول على شهاده المنشأ certificat d'origine وهل تطالبون بلا مركزيتها؟

• ج21- حقيقه لا توجد صعوبات من هذه الناحيه فنحن نضع الملف على مستوى غرفه التجاره في الماضي كانت مركزيه على مستوى الجزائر العاصمة والان الحمد لله الان اصبحت على مستوى غرف التجاره في الولايه.

• س22- هل تتلقون الدعم من الوكالة الوطنيه لترقيه الصادرات الجيكس وما نوعه؟

• ج22- ننتمنى من الوكالة الوطنيه الجيكس ان تاخذ بعين الاعتبار الصندوق الخاص بترقيه الصادرات، وهنا القانون واضح وضوح الشمس ويتكلم عن قضيه مهمه وهي النقل اي ان هناك تعويض ليس 100% ولكن تعويض مهم م، ولدينا وثائق رسميه ولكن ولكن هناك تاخرت كبيره في تعويض تكاليف النقل البري خصوصا.

س23- تفضلون تحصيل حقوقكم الماليه بعد عمليه التصدير بالعمله الوطنيه ام الاجنبيه ولماذا؟

ج23- طبعا عند تحصيل اموالك بالعمله الاجنبيه افضل لانه سوف تساعدك في امور كثيره خاصه بالشركه، واصلا لولا النشاط هذه الشركات وغيرها لما دخلت العمله الصعبه الى البنوك وعليه وعليه اقترح انه يتم تسليم من قيمه الصادرات بالعمله الاجنبيه حوالي 70 بالمائة و 30 بالمائة تحول إلى العملة الوطنية ولو يقومون بهذا الشيء ستكون مبادرات للتصدير بشكل كبير وسوف تدخل العملة الصعبة إلى الخزينة العمومية بطريقة رسمية وحتى لما نطالب ب 50 أو 70 % من المبلغ التحويل بالعملة الصعبة فهو طلب شرعي وتحت أنظار ومراقبة جميع السلطات.

### المحور الثالث: الصعوبات الخارجية

س24- كيف تتعامل ان وجدت موانئ غير مؤهله او طرق غير ممهده وغير مزوده بمحطات الاستراحه في الدول المصدرة لها؟

ج24- نحن اولاً لما نتوجه الى دوله معينه نقوم بدراستها ودراسه السوق ونجلب جميع المعلومات حول هذه السوق طبعا نتأكد من الميناء والذي يتأكد من ذلك هو الناقل وما دام الناقل هو مؤسسه اجنبيه فهو بالتأكيد لا يقبل إلا بالميناء الجيد ولا بأس به .

اما بالنسبه للنقل البري فنفس الشيء نحترم الوقت ومنطقه تبادل السلع على الحدود وهنا نحترم وهنا نحترم تكاليف مهما كان نوع النقل سواء بري او بحري .

س25- هل تعانون من مشكله عدم تطبيق الاتفاقيه التجاريه وماذا تفعلون ازاء ذلك؟

ج25- حتى الآن بالنسبة للاتفاقيات التجارية فهي محترمه خصوصا مع الاتحاد الاوروبي، ولو انا نتمنى نتمنى مراجعتها حتى نصل الى صفر تكاليف الجمركة، وهنا نتكلمخاصه بالنسبه للاستيراد حيث نتمنى مراجعه بعض المواد.

س26- هل تجدون صعوبه في الالمام بقوانين الدول التي تصدر اليها المنتجات؟

ج26- حتى الان ليس لدينا اشكال كبير واذا كان هناك اشكال فهناك سفرات دول اجنبيه موجوده هنا وكذا الملحق الاقتصادي الذي يعطينا تفاصيل هذه المعلومات بالاضافه البالى اجاكس التي تعطينا معلوماتمعلومات حول حركه السوق داخل تلك الدول على حسب القاره والمنطقه ايضا الملحق الاقتصادي بالسفاره يعطيك بعض التفاصيل التي تحتاجها بالاضافه الى الانترنت حيث نقوم ببعض البحوث عليها. ولكي تقوم بجدول مقارنة لديك الملحق الاقتصادي بسفاره الجزائر في تلك الدول ولديك هنا الملحق الاقتصادي كذلك لتلك الدول بالجزائر ثم تجري مقارنة بينهما بالاضافه الى اجاكس وبحوث الانترنت كذلك وجود هيئه احصاء الرسميه وغير رسميه وناتي بجميع تلك المعلومات ونجري عليها دراسات مقارنة.

س 27- هل تواجهون مشكله ارتفاع اسعار الشحن وفرض الرسوم اضافيه؟

ج27- كما قلت سابقا بالنسبه لنقل البحري نتمنى كثيرا خاصه الى الدول الافريقيه وحتى الدول الاوروبيه ان توجد مؤسسات نقل وطنيه سواء عامه او خاصه تنشط في النقل البحري وتساعدنا في التصدير لاننا نفكر التصدير ونجلب العمله الصعبة للخرينه العموميه والجميع يستفيد، وخاصه ما يسمى تصدير خارج المحروقات حيث هدفنا في 2025 نحقق 10 مليار دولار ثم في 2030 نتجاوز 15 او 20 مليار دولار، ولما لا انه ليس تقديم ارقام فقط ولكن هناك حركه كبيره ان شاء الله نواصل على هذا المنوال.

س 28- هل تتلقون ضمينات كافيه للتسديد حقوق التصدير وما راىكم في مده تحصيلها؟

ج28 - طمعا نحن في معاملتنا مع الاجانب لدينا بنك على مستوى المحلي ولدينا بنك الاجنبي على مستوى الدوله المصدر لها وطبعا هناك نظام محترم من الجميع ولا نستطيع نسلم منتوجنا التاكيد من الحلقه كلها ثم المرور الى عمليه التصدير والى حد اللحظه لم نواجه مشاكل من هذا النوع. اما في ما يخص مده التصدير هي قضيه وقت ما بين البنوك واحيانا تاخذ وقت على حسب الحالات فمثلا ليبيا هناك فمثلا ليبيا هناك مشكل ان المستثمرين ليبين يستعينون ببنوك الاجنبيه غير الليبيه وبالتالي تزيد فتره التحصيل ونتمنى ان تحل مشاكل في ليبيا وفق نظام مصرفي لبيبي متطور.

س29- ما انعكاسات تذبذب اسعار صرف العملات الاجنبيه عليكم وكيف تواجهون ذلك؟

ج29 بالنسبه لتذبذبات الاسعار خاصه مؤخرا مع الازمه الموجوده في اوكرانيا في تدبب ما بين الاورو والدولار لكن الامور حتى هذه اللحظه متحكم فيها بالنسبه للسلطات الجزائريه حيث البنك المركزي ووزاره

المالية تركت الاسعار نوع ما ثابتة، فقط فقط نتمنى في الخارج الا تكون التذبذبات كبيره جدا لانها ستؤثر بطريقة مباشره وغير مباشره على الجزائر.

### ثالثا: المقابلة مع مؤسسه نابو لصناعة ودباغه الجلود

مؤسسه نابو لصناعه وديباغه الجلود مختصه في دباغه وتحويل جلود الأضاحي،حيث تقوم مؤسسه نابو بتحويلها من الماده الخام الى الماده نصف نهائي، تشتغل صوفها في عمليه تحويله وتصديره كذلك تستغل جلودها في عمليه التحويل والتصدير ايضا، عدد عمال الشركه 35 عامل دائم و10 عامل مؤقت عدد، بالاضافه الى 50 موظف بطريقه غير مباشره يقومون بوظيفه توريد السلع والنقل وهي شركه ذات ملكيه خاصه SARL، وهي وهي شركه انشئت سنه 2007 وقامت بأول عمليه تصدير سنه 2009

### المحور الأول: التصدير بصفة عامة

س1- ما هو المنتج المصدر من طرفكم وهل تتمون توسيع او تنويع منتجاتكم المصدره؟

ج1- المنتجات المصدره من قبل مؤسسه نابو لدباغه وصناعة الجلود هو جنود الغنم جنود البقر وجنود الماعز والصوف، وهناك نيه لتنويع المنتجات والتوجه نحو انتاج منتجات نهائيه الصنع للسوق المحليه  
س2- ما هي الاسواق الخارجيه او الدول التي تقوم مؤسسم بالتصدير اليها نرجو ترتيبها حسب الاهميه؟

ج2- بالنسبة للدول المصدره لها فهناك كل منتج يصدر الى الدول المعينه فمثلا لدينا فمثلا الذين منتج الصوف فإنه يوجه الى الاسواق الاسيويه وتونس

بالنسبه للجلود جلود الغنم توجه الى ايطاليا وتركيا جنود الماعز والبقر توجه الى الهند بصفه عامه الدول المصدر لها هي الهند ماليزيا تركيا ايطاليا اسبانيا وتونس أما حسب الأهمية فإن القانون العرض والطلب هو الذي يتحكم في ترتيب هذه الدول، لكننا وباعتبار انها صناعه ثقيله ومهمه جدا فاننا نقول ان السوق المهمه كثيرا هي ايطاليا ثم تركيا و الهند رغم انهم كلهم اسواق مهمه.

س3- ما هي الاسباب التي دعت مؤسستكم للتوجه نحو التصدير الى الخارج؟

ج3- الاسباب التي دعت الى التصدير انه هناك عدم استغلال لهذه الثروه هنا في الجزائر، بحكم ان الدول المتطوره متحكمه في هذا المجال، وبمقابل نحن لن نطور انفسنا في هذا المجال كدوله وحرفيين كبيره خصوصا أن صناعة الجلود كانت تحظى بميزانية كبيرة ولديها مكانة في الجزائر ثم تلاشت، فأصبح التوجه الى الاسواق الخارجيه لاجل استيرادها رغم اننا باستطاعتنا استغلال هنا من خلال إنتاجها وتسويقها،وعليه نظرا لعدم وجود استغلال هذه الماده هنا ولا توجد صناعات تحتاجها لذلك توجهنا نحو تسويقها الى الخارج. بالاضافة الى انه بالتصدير ندخل إلى أسواق خارجية ونستفيد كثيرا

المحور الثاني: الصعوبات الداخلية

• الصعوبات الذاتية:

س4- كيف تقيمون كفاءه الاطار البشري الذي يعمل تحت اشرافكم في تسيير مؤسساتكم؟  
 ج4- الحمد لله لا نعاني من مشكل في التسيير لان هناك كفاءات موجوده رغم انها لا تمتلك الخبره الكافيه في مجال التصدير، لانه لا توجد مؤسسات في الجزائر تختص بتكوين هذا النوع من الكفاءات، وعليه حبذا لو تكون هناك مؤسسات مختصه في هذا المجال لان التجاره الخارجيه لا تعتمد فقط على هناك منتوج يصدر فقط ولكن يتطلب ايضا وجود تسيير دون مستوى عالي، خصوصا خصوصا الدول الاجنبيه والمؤسسات الاجنبيه تركز كثيرا على قضيه الوقت فهي لديها قضيه الوقت مهمه جدا في مستوى اهميه جوده المنتوج، لان اول شيء يطلب هو اعطائي قاعده التسيير في المؤسسة حتى ياخذ الضمان للتعامل معك، وللأسف في الجزائر نعاني من مشكل الانضباط في الوقت كثيرا، لتاهيل وتكوين مسيري مؤسسات التصدير.

س5- هل لديكم مصلحه وافراد متخصصين في التسويق ودراسه الاسواق الخارجيه؟  
 ج5- قمنا بتوظيف اشخاص مؤهلين نوعا ما يقومون بتسيير انشغالات المؤسسة في الدول المصدرة لها يعني كل واحد اما دراسه الاسواق الخارجيه فنقوم بها نحن او يقوم بها الشخص الذي كلفناه في الدول المصدرة لها.

س6- هل تضمن مؤسساتكم خدمات ما بعد البيع لزيائنها ان كانت المنتجات عباره عن تجهيزاتها؟  
 ج6- بالنسبه لمنتجاتنا لا توجد فيها خدمات ما بعد البيع لانها منتجات وليست الات او تجهيزات وهي تعتبر ماده اوليه او ماده خام بالنسبه لصناعه الخياطه والصناعات التحويليه وهو ماده اوليه بالنسبه للمؤسسات الصناعيه.

س7- هل تملكون علامه تجاريه باسم منتجكم منحت لكم من طرف المعهد الوطني الجزائري للملكيه الصناعيه INAPI او المنظمه العالميه لتقييس ISO ؟

ج7- لا لا نملك هذه الشهادات لان الميدان الذي نعمل فيه لا يتطلب وجود هذه الشهده او لا يشترط وجود هذه الشهادات لانها حتى منتجنا لما يكون نهائي صنع لا نستطيع وضع عليه علامه او ماركة تجاريه لانه عباره عن منتج نهائي جاهز لصناعه الخياطه، فمثلا عندما يحول إلى لباس معين عندها يتم وضع اسم الشركه او علامه تجاريه.

س8- هل تعاونون من مشكله نقص الموارد سواء الطبيعيه البشريه او الماليه؟  
 ج8- في الحقيقه هناك مشاكل كثيره لو نتكلم عليها نبدأ بالمشاكل الطبيعيه والبشريه، حيث لدينا مشكله عويصة جدا، من خلال أنه لدينا ثروة حيوانية كبيرة جدا تتميز بأجود أنواع الجلود لكنها غير منظمة حيث اننا نعاني من هذا الشيء، ولو نتكلم عن الجزائر وبالضبط عن منطقتنا الحضنة فإنها تمتلك

اجود انواع السلالات من الماعز والغنم والبقر ولكن غير غير مستغلة بالقدر الكافي تقوم المنتج الذي نقوم بتحويله ليس له أهمية كبيرة عند الأشخاص الذين يسيرون فيه فمثلا في ولاية المسيلة يوميا يتم إخراج حوالي 2000 رأس تذبج يوميا ولكن لا يتم استغلال إلا 500 قطعة من الجلود، لاننا نفقد الى التسيير المنظم حتى عملية الذبح لا تكون في اماكنها الصحيحة ولا يعرفون اهمية هذه الثروة الطبيعية التي نملكها، حيث لا تذبج بطريقه منظمه وحتى الجلود لا تكون سليمة في النهايه وتترك مرمية بدون ادنى عناية.

أما من الناحية المالية فنحن لم نتلقى اي تدعيم خاص فهذا المصنع هو من مالها الخاص بل اكثر من ذلك عندما نقوم بعملية تصدير ننتظر السيولة لكي تدخل الينا حوالي شهر والمصدر بطبعه دائما يحتاج الى اموال لكي يقوم بعملية تصدير اخرى نحن نلاحظ ان اموالنا تدخل الى البنك الجزائري الا انه 20 يوم الى شهر لكي نستلمها نحن لا نحتاج تمويل بنكي ولا اي شيء اخر وانما نحن بالعمل نخلق ثروه فنحن لي فنحن ليس لدينا ثقافه بالاموال نخلق اموال وانما لدينا ثقافه العمل هو الذي يخلق المال الذي نطلبه هو التيسير في اجراءات عملية التصدير فقد بدأنا بالات بسيطه والان الحمد لله لدينا الات متطوره.

س9- كيف تقيم تنافسي مؤسستكم امام المؤسسات الأجنبية؟

ج9- حقيقة هناك مؤسسات اجنبيه منافسه لكن نقطه قوتنا تتمثل في ان المادة الخام متوفره في بلدي الجزائر وبالمقابل المؤسسات الأجنبية لا تمتلك مواد أولية الدول التي نقوم بالتصدير لها لا تمتلك هذه الثروة الطبيعية تماما بعكس الجزائر التي تمتلك ثروة حيوانية كبيرة جدا فأى مشروع ناجح يعتمد كثيرا على توفر المادة الأولية في مكان العمل وليس تستوردها مما يجعلك انت في منطقه قوة مقارنة بالأجنبي وانت الذي تتحكم في العملية برمتها، حيث عندما أريد أن أتحكم في السوق أستطيع لأن الثروة الحيوانية موجودة عندي رغم أننا لا نعرف استغلالها بشكل جيد.

كذلك هناك مؤسسات محليه وهناك ايضا مضاربة مضاربه عند أشخاص غير قانونيين، ووعموما من ناحيه التنافسيه لا نعاني مع المؤسسات سواء الاجنبيه أو المحلية.

#### • صعوبات النقل:

س10- هل ترون أن أسطول النقل البري الجوي البحري كافي لنقل منتجاتكم المصدرة؟

ج10- لما نصدر الى تونس نستعمل الأسطول البريويحيقيه لم نكن نعاني لم نكن نعاني من مشاكل في هذه الناحيه الا في فتره كورونا كانت هناك بعض التعطلات علينا حيث في فتره كورونا كانت الحدود مغلقة مما استلزم علينا تبادل السلع في الحدود في النقطه الحدوديه مما ورد شكلنا بعض الضغوط من الزبائن والادارات وتفرغ السلع في مكان غير امن عموما الاسطول البري كافي لانه هناك شركات خاصه نتعامل معها

اما من ناحية التصدير عبر الاسطول البحري فهنا تكمن المشكله العويصه بالنسبة للجزائريوهو المشكل الكبير الذي اثر على الاقتصاد الجزائري حيث ان موانئنا انا كلها لا تستطيع ان تستوعب البواخر الكبيرة وهو ما اثر على موعد التسليم حيث ان لا لا لا المتعاملين ينتظرون سلعمهم وفق الاتفاق على مده شهر لكن في الحقيقه لا تصلهم سلعمهم الا بعد مرور شهرين وهذا لان البواخر الكبيره لا تدخل الى ميناء الجزائر وبالتالي يستهزم علينا نقلها من ميناء الجزائر الى موانئ مرسيليا او روما واعاده شحنها في بواخر كبيره وهذا ما ولد مشاكل كبيره خصوص المشكل الوقت وزياده التكاليف واحيانا تصل المشكله الى الغاء الصفقه من اساسها وتتحمل المؤسساتنا الخسائر ثم تعيد ارجاع السلعه او تحويل وجهتها الى وجهه اخرى.

س11- كيف تؤثر عليكم زيادات في أسعار النقل؟

ج11- انطلاقا من السعر المحدد في الأسواق العالمية للجلود أو الصوف فإن ارتفاع اسعار النقل سيؤثر بالتأكيد علينا سلبا احيانا يصل بنا إلى بيع السلعة بثمانها أو بأقل من ثمنها الحقيقي وهو ما يجعل الشركة تتكبد خسائر كبيرة

أما من ناحية النقل البري فلا نعاني من هذه المشكله لانه جميع مؤسسات النقل الخاصة التي نتعامل معها ملتزمة تمام الالتزام بقوانين السياقة.

س 12- ما رأيكم في عدم توفر حاويات خاصة لشحن بعض البضائع ذات الخصوصية مثلا سلع سريعة التلف، سلع سامة أو سلع سريعة الإلتهاب الخ؟

ج 12- عموما الجنود لا تدخل في هذه الأصناف لانها لا تتلف، لكن المشكله احيانا تتمثل في ان بعض الشركات النقل لا تحبذ النقل للجلود لأسباب لا نعلمها حقيقة، وممكن لأنها تحبذ نقل السلع تامة الصنع لان هذه الشركات هي شركة أجنبية وتتعامل وفق قانون تلك الدول لاننا اصلا لا نملك مكاتب او شركات نقل جزائريه

حيث كانت هناك شركة اثنتين جزائريتين لكنهما لم تحظيا بالدعم، ولا يمثلان أي قيمة استراتيجية في النقل البحري

لانه كانت هناك شركة نقل البحريه الجزائريه وحيدة ولكنها غير ملتزمة من ناحية الوقت حيث انها تنفق معها على اساس مدة نقل اسبوع ولكن لا تصل الا بعد مرور ثلاثة أشهر على شهرين، ونفس الشيء بالنسبة للشركات النقل الاجنبيه كذلك تتماطل من ناحية الوقت لانها لا يوجد مكاتب معتمده لها هنا في الجزائر

س 13- هل يؤثر عليكم عدم كفاءة الموانئ في استيعاب كل السفن التجارية؟

ج 13 هذا شيء اكد بل انها تؤثر بشكل كبير وكبير جدا لانه لو كانت لدينا موانئ كبيرة وتستوعب دخول البواخر الكبيرة ستكون مدة الشحن في خلال اسبوع، او ثلاثة ايام، لانه حاليا اسرع عملية شحن واسرع منطقه واقرب منطقه شحن اليها تاخذ حوالي 25 يوم او شهر لاننا اصلا في الجزائر لا نملك اكبر من التجاري في المشروع الحالي الذي تعمل عليه الحكومه هو ميناء شرشال، في البواخر الكبيره كلها لا تدخل الى ميناء الجزائر لانه صغير وليستوعبها بل ترسو في الموانئ الاوروبيه ثم تتم عملية الشحن من هناك فاسيله المصدره من الجزائر تشحن في بواخر صغيره ثم تقوم بعملية اعاده الشحن في موانئ مالطا ومارساي وروما ثم تواجهون مشكله اخرى ان الدول الاوروبيه دائما تفضل ان تشحن سلعها اولا ثم تشحن سلع بقيه الدول الجزائريه والبقية الدول..... هذه هذه سياستهم في عملية الشحن حاليا املنا في انتهاء الأشغال بميناء شرشال لعل ان الامور ستتحسن المستقبل.

#### • الصعوبات التنظيمية

س 16- هل تمارسون التصدير في اطار دفتر شروط محدد ام في اطار الترخيص بالتصدير فقط؟  
ج 16- بالنسبة الينا لدينا منتجين اولا الجلود نقوم بتصديرها وفق دفتر شروط كل سنة ناخذه منذ سنة 2009 بدون اي مشاكل اما بالنسبة اما بالنسبة لمنتج الصوف فهناك تراخيص تصدير فقط لا يوجد دفتر شروط وهذا ما ينص عليه القانون الجزائري.

س 17- هل تعتقد بان اجراءات تصدير معقدة وبطيئة مثلا عدم السرعة في منح شهادة الاعتماد التوطين البنكي الضريبة على القيمة المضافة؟

ج 17- حقيقه الذين مشاكل كبيره ومعقده في عملية التصدير او في اعداد وثائق عملية التصدير لان عملية الولوج الى الاسواق الاجنبيه يجب ان يرافقها تسهيلات كبيره ايضا

س 18- هل هناك تنسيق بين مختلف المصالح الحكوميه المتدخله في عملية التصدير البنوك الموانئ المطارات الجمارك غرف الصناعات والتجاره والتأمينات مصالح التجاره الضرائب؟

ج 18- لا يوجد اي تنسيق بين هذه الادارات فكل الاداره تعمل وفق نظامها الخاص بل نحن من يقوم بالتنسيق بينهم، فمثلا سابقا كانت عملية التوطين البنكي تأخذ حوالي 15 يوم حيث كانت عملية تهيئه الوثائق لعملية التصدير تاخذ حوالي شهر رغم انه السلعه او المنتج موجود وجاهز للتصدير ورغم ان هذه المده بدأت في التقلص حاليا الا حيث ان عملية التوطين البنكي اصبحت تتم في خلال ساعه او اقل إلا أنه تبقى بعض المشاكل الاخرى ما زالت عالقه، بالنسبه الينا كمؤسسه نابو لصناعات وديباغه الجلود لدينا مجموعه من الادارات نتعامل معها لاجل اتمام ملف عملية التصدير، حيث نتوجه الى المصالح الفلاحيه اولا ثم مديره التجاره ثم غرفه الصناعات والتجاره اما بالنسبه لمنتج الصوف لدينا اولا ترخيص اولي شهادة طبية من مصلحه البيطره بمديره مديره الفلاحة وهذا الترخيص الاولي يدخل ضمن ملف كبير يرسل الى وزاره الفلاحة بالجزائر العاصمه ثم اخذ ذلك الملف الى نقطه الحدود لكي يعرفوا بأن لدي ترخيص

بالتصدير، وهنا تكمن المشكلة والتعقيدات لماذا لا يكون الترخيص لا مركزي مدام ان الطبيب البيطري والمصالح الفلاحية موجودة في كل ولاية، هل الذي يريد ان يتمكن من اسواق خارجية يستطيع بمثل هذه الآلية في التعامل ما الفائده من ان اخذ ورقه من المصالح الفلاحيه الى الوزاره لاجل اخذ الترخيص، وكنت العمليه تتم يدويا حيث يستلزم التنقل الى العاصمه مرتين المره الاولى لاجل وضع طلب الترخيص وفي المره الثانيه لاجل اخذ الموافقه والترخيص، اما حاليا فترسل عبر البريد الالكتروني لكن المشكله في عدم الرد فاحيانا ياخذون وقت طويل لاجل الرد وارسال لك الترخيص مع العلم ان السلعه موجوده وجاهزه للتصدير، هذا بالنسبه لمصالح الفلاحيه الان ننقل الى مصالح مديريه التجارة في عمليه ترخيص الجلود تمنح في نفس اليوم تقريبا، اما غرفه التجارة بما انه لدي شهاده منشأ، كانت سابقا يصادق عليها على مستوى الولايه اما الان يفرض عليك التنقل الى العاصمه لاجل المصادق عليه وهنا تكون مشكله مركزيه التسيير، حيث زياده تكاليف الوقت والجهد عمليه التصدير حيث من المفروض انها لا توجد هذه العراقيل لان شركه نابو هي منتج ومصدر في نفس الوقت حيث املك وثائق لاني اقوم بعملية تحويليه ولست بصدد عمليه تجاريه شراء وبيع فقط واملكاعتمادات من عند مصالح الفلاحه والتجاره والصناعه والبيئيه، اي ان مؤسسه نابو هي مؤسسه مهيكله ولديها جميع ولدي جميع التراخيص بالنشاط وبالتالي من مصلحتها ان تكون عمليه التسيير ومنح التراخيص على مستوى الولايه وليس على مستوى المركزي بالجزائر العاصمه رغم ان هذه القوانين ليست خاطئه في مطلقها لانها من جهه اخرى جاءت لتحمي المصدرين الذين يعملون وفق القوانين حيث هناك من يعمل وفق قانون السوق السوداء حيث ان التجارة الخارجية في المنظور الحديث ليس تبادل سلع فقط ولكنها تسيير وقت، حيث ان اول زبون اجنبي تقابله يطلع عليك سؤال متى يكون تسليم السلعة؟ لان التعامل يكون مع شركات كبيره لديها انضباطات من ناحيه الوقت، لكن انا في الجزائر مازلنا بعيدين عن هذا المستوى في التعامل ونتمنى ان نحقق ذلك في المستقبل.

س 19- هل تعانون من مشاكل في الحصول على الرخصه الخاصه بنقل مواد خطيره مثل المواد السامه النفايات المواد الضاره بالبيئيه؟

ج 19- لا لا ليس لدينا مشاكل، لان منتجاتنا لا تدخل ضمن هذه الأصناف.

س 20- هل هناك عقبات امام الحصول على شهاده الاعفاء من الرسم على القيمه المضافه؟

ج 20- لا ليس لدينا مشكل من هذه الناحيه لانه اي مؤسسه تقوم بعملية الانتاج والتحويل هي معفاه من جميع الرسوم الضريبيه  $TVA = 0$  لان منتجاتنا او المواد الاولى نقوم بشرائها من عند الفلاحين وجميع المواد الفلاحيه هي غير خاضعه للرسوم الضريبيه

س 21- هل تتلقون صعوبات في الحصول على شهاده المنشأ Certificat D'origine وهل تطالبون بلا مركزيتها؟

ج 21- هذا اكيد نعم نطالب نطالب بلا مركزيتها، حيث كانت الى وقت قريب وبالضبط إلى نهاية سنة 2018 كانت تسلم لنا على مستوى الولاية اما الان فاصبحت مركزية بالجزائر العاصمة، هذا بالنسبة للتصدير لتونس وباقي الدول العربية اما الدول الاوروبية او الاسيوية فتمنح لنا هنا على مستوى ولاية المسيلة.

س 22- هل تتلقون الدعم من الوكالة الوطنية لتصدير الصادرات Aljex وما نوعه؟

ج 22- حقيقه لم نتعامل مع الوكالة الوطنية الجكس، فقط من ناحيه تأمين السلع وهذا نتيجة طلب بعض المتعاملين وبالمقابل هي مفيدة كذلك لي ضد مثلا تلف السلعة او رفض المتعاملون اخذ السلع وبالتالي تتحمل الجاكس جميع التبعات والتكاليف، وعموما هي وكالة جيدة وتعمل على تطوير التجارة الخارجية، اما من ناحيه الدعم من ناحية المعارض والتعريف بأسس وأساليب التصدير لكن حقيقه لم نتعامل معها بشكل كافي.

س 23- هل تفضلون تحصيل حقوقكم المالية بعد عمليه التصدير بالعملة الوطنية أو الأجنبية ولماذا؟

ج 24- هذا مشكل حقيقي مازلنا واقعين فيه ونتمنى ان يعالج من قبل الحكومة لانني ابيع منتوجي كله بالعملة الصعبة حيث سابقا كنا نأخذ 20 في المئة فقط من قيمه الفاتوره وهي تمثل وهي لا تغطي قيمه شراء والسفر ومتابعه الاسواق الخارجيه بالعملة الاجنبيه اما حاليا فناخذ كل القيمة بالدينار رغم انه كل المواد الاولييه التي استعملها هي مواد اوليه محليه ولا توجد اي ماده اقوم باسترادها من الخارج وبالتالي انا لا استهلك العملة الصعبة بل اقوم بجلب العملة الصعبة، وبملاحظه جلد العالم جل دول العالم تقوم ببيع بالعملة الصعبة يتم منحك العملة الصعبة الى الجزائر مع ملاحظه الفرق في سعر الصرف بين السعر الرسمي وسوق السوداء وبالتالي نطالب باعتماد مكاتب صرف لاجل التعديل الصحيح لاسعار الصرف، لانني ابيع بالعملة الصعبة فسؤال المطروح لماذا لا استفيد من العملة الصعبة، في القانون الجزائري يعطي لك العملة الصعبة اذا كانت تستورد من الخارج وهذا اجحاف في حقنا لاننا لا نستهلك العملة الصعبة بل نقوم بجلبها للخزينه العموميه فنحن الاولى بها، وهناك حالات نادره لاستهلاكها للعملة الصعبة واخراجها من الجزائر وهي في حاله شراءنا لتجهيزات متطوره وهي طبعا ليست بشكل دوري لانه التجهيزات تاخذ مدى طويل لاهلاكها، وهو ما لا يشجعنا على الاستمرار في عمليه الانتاج والتصدير.

### المحور الثالث: الصعوبات الخارجية

س 24- كيف تتعاملون ان وجدت موانئ غير مؤهله او طرق غير ممهده وغير مزوده بمحطات استراحه في الدول المصدرة لها؟

ج 24- حقيقه لم لم تواجهنا هذه الصعوبات لانه اصلا الدول التي نصدرها هي دول متطورة دول آسيوية وأوروبية.

س 25- هل تعاونون من مشكلة عدم تطبيق الاتفاقية التجارية وماذا تفعلون ازاء ذلك؟

ج 25- هناك فعل المشاكل من هذا النوع بل ان هناك بعض الدول لا تستطيع تصدير لها نتيجة عدم وجود اتفاقيات بينها وبين الجزائر، فابسط شئى انا اول عمليه تصدير كانت تجاه دوله تركيا طلبوا مني اخراج وثيقه من القنصليه التركيه بالجزائر، ففقت بالتعريف بشركه لدى القنصليه التركيه بالجزائر ثم تم السماح لي بالتصدير الى ذلك المتعامل التركي، هذا في حاله وجود اتفاقيه مع الدول المصدرة لها اما في حاله عدم وجود اتفاقيه ممنوع اصلا التصدير لها حتى دوله ايطاليا، وحاليا الى غايه الساعه لم تصادفني ولا دوله لا توجد معها اتفاقيه تبادل تجاري مع الجزائر لدول تركيا اسبانيا ايطاليا ماليزيا الهند وكل دول لها اتفاقيات تجاريه مع الجزائر.

س 26- هل تجدون صعوبه في الإلمام بقوانين الدول التي تصدر اليها المنتجات؟

ج 26- فعلا كانت هناك بعض الصعوبات سابقا حيث ان تجاره الجنود هي التجاره عالميه ومعروفه تقريبا كل القوانين التي تحكمها، اما بالنسبه لمنتج الصوف فعند دخولنا لاول عمليه تصدير 2017، حيث ان الوثائق التي تطلب من الحكومه الجزائريه غيرها الوثائق التي تطلبها الدول المصدرة لها تطلبها حيث ان هناك اشكاليه انا لا نريد تسير التجاره الخارجيه وفق المنظور الجزائري وهذا خطأ، في حين ان المصدرين الاخرين تقوم حكوماتهم بتهيئه الوثائق لهم التي تطلبها الدول التي سيصدر لها المنتج بعكس ما يحصل معنا في الجزائر المفروض قبل عمليه التصدير اسال الزبون ما هي الوثائق التي تطلبها دولهم، وحدثت لي شخصا في شهاده الترخيص الصحي لماده الصوف حيث تم لي حيث تم منح لي وثيقه مطبوعه لاجل ملئها هنا في الجزائر وعند ارسالها لزبوني في الخارج يقول لي انها ليست وفقا نموذج المطلوب هنا في دولته وعند محاوله تصحيحها هنا في الجزائر يرفضون ويقولون ان هذه هي الوثيقه المطلوبه، وحاليا هناك تحسن في هذه الناحية وهذا راجع لتلك الزيارات الدورية للدبلوماسية الخارجية الجزائر او الدبلوماسية الجزائرية للخارج، وهو ما ساعد في تدليل الصعوبات محو الصورة السيئة عن صعوبة التجارة الخارجية من وإلى الجزائر.

وبالتالي الخلاصة اكبر إشكاليتين نعاني منهما حاليا هما ضعف الموائى الجزائرية ومركزيه إصدار بعض الوثائق.

س 27- هل تواجهون مشكله ارتفاع اسعار الشحن وفرض رسوم اضافيه؟

ج 27- حقيقه اذا زادت اسعار الشحن المستوى العالمي فاننا نشهد انها ستزيد بالضعف بالنسبه للجزائر وهذا دائما يرجع الى ضعف طاقة استيعاب الموائى الجزائرية، لاننا دائما سنشهد عمليه وسطيه لشحن البضائع او السلع على بواخر متوسطه الحجم تستطيع الدخول إلى الموائى الجزائريه ثم اعاده شحنها على بواخر ضخمة وكبيره في موائى ماركسيلا وروما وملطا وهذا ما يجعل الاسعار دائما مضاعفه بالنسبه للجزائر مقارنة بالدول العالم الاخرى، اما لو كانت عمليه الشحن بطريقه مباشره ولا وجود لوجود لي Les Transites فان الاثمان لا تزيد بشكل كبير وبما اننا مازلنا نعاني من عدم دخول البواخر الكبيره الى

الموانئ الجزائرية فانه دائما اسعار الشحن ستكون اسعارها مرتفعة بدرجة مضاعفه في الجزائر مقارنة بارتفاعها في بقية العالم، وباقيه موانع الدول العالم من مصلحتها انها ترسو عليها البواخر الجزائرية لانها ستعني بالنسبة لها مداخيل اضافيه من خلال كراء المرفأ وتشغيل عمالة إضافية، ونعمل في ميناء شرشال للقضاء على هكذا مشاكل.

س28- هل تتلقون ضمانات كافية لتسديد حقوق التصدير؟ وما رأيكم في مدة تحصيلها؟

ج 28- بالنسبة لي حقوق التصدير ان كنت تقصد ثمن السلعة التي نصدرها ام تقصد ثمن اسعار وتكلفة الشحن؟

حيث انه بالنسبة للحكومة الجزائرية هناك قانون اذا كانت سلعتك 100 بالمئه منتج محلي ولديك شهادة منشأ بان سلعه الجزائرية عندك فانك تستفيد من تخفيض بنسبه 50 بالمئه من تكلفه النقل وهي تدخل في اطار تسجيلات الحكومة لعمليه لكن الى غايه اللحظة في الواقع لا نجد شيئا وكنا عملنا سابقا ملف يخص سلعتنا بانها جزائرية منه بالمئه والماده الاولييه المستعمله ايضا محليه 100% لاجل استرجاع 50 بالمئه من حقوق النقل الا انه لا شيء حدث على ارض الواقع.

اما بالنسبة لتحصيل قيمه السلعه المصدرة فانه دائما يرجع الى المؤسسه المصدرة والزبون الذي تتعامل معه، حيث هناك مجموعه من الخطوات في عمليه التصدير يجب اتباعها تختلف من زبون الى اخر

• شخص لم تتعامل معه مسبقا تماما ولا تعرفه تماما هنا يجب ان تتعامل بوثيقه Lc Latre De Credit حيث في هذه الحاله يجب على الزبون ان يرسل لك نسبه من قيمه الماليه للسلعه الى بنك المؤسسه المصدرة & نابو & وهي تعتبر كضمان للطرفين، وعندها نقوم بتحرير شهاده الضمان ال سي بيننا وبين الزبون تتضمن مجموعه من البنود من بينها انه لا يستطيع التسلم السلعه الا بعد تسديد المبلغ كاملا وبالمقابل المؤشر المصدرة لا يستطيع تسلم المبلغ الا بعد ان تصله السلعه كامله حيث يكون البنك هو الضامن بيننا.

• في حالة شخص يكون معروف سبق لك التعامل معه، هنا تكون عمليه التصدير وفق وثيقه Contre Document ودائما البنك هو الضامن.

• الحاله الثالثه هي حاله التصدير لزبون تكون بينكما ثقه كبيره نتيجته التعامل طويل المدى بينكما في هذه الحاله نسميه التحويل الحر Transfer Libre في هذه الحاله ترسل السلعه الى هذا الزبون فيستلم سلعة بشكل كامل ثم يرسل لك المبلغ وفي هذه الحاله تتحمل المؤسسه المصدرة في حاله عدم ايفائه بتسديد مبلغ التصدير وفي هذه الحاله يقوم البنك هنا في الجزائر لتسليم لك وثيقه تسمى تحويل الحر ويطلبك من خلالها بإدخال المبلغ من العملة الصعبة في خلال 190 يوم ستة أشهر.

• س 29- ما هي انعكاسات تذبذب اسعار صرف العملات الاجنبيه عليكم وكيف تواجهون ذلك؟

• ج29- بالنسبة لسوق الوطنيه يبقى دائما تذبذب صعب جدا لانه لا نعرف هل الدينار سيعود ام ينزل خصوصا وانا نتلقى مستحقاتنا بالدينار، واحيانا نبقى نترقب صعود الدينار لكي نقوم بعملية صرف أو تحويل العملة لان مستحقاتنا لما تدخل الى البنك الجزائري تبقى بالعمله الصعبه الا اذا تقدمنا للبنك وطلبنا الاستفاده منها فيقومون بتحويلها الى العمله الوطنيه بعكس دول العالم دول الجوار حيث يقومون بالتصدير بالعمله الصعبه ويقومون بالاستفاده من مستحقاتهم بالعمله الصعبه ايضا واذا ارادوا تحويلها الى عملتهم الوطنيه يتقدمون مباشرة الى مكاتب الصرف المعتمده والمنتشره بكثره بلدانهم أما في الخارج والدول المصدرة لها فنتعامل معهم بعملة الدولار وفي حال تغير سعر الصرف يتحمل الزبون فارق سعر الصرف، وعاده نقوم بالتصدير بعمله الدولارفي الدول الاسيويه و بالاورو في الدول الاوروبيه ولكن عموما يبقى الامر متعلقه بخصوصا اذا كنت متحكم في السوق بشكل جيد فاني افرض العمله التي اتعامل بها.

وفي الختام نقول بان الجزائر تحوز على ثروه حيوانيه كبيره جدا من البقر والغنم والماعز ونقوم باستغلاله بطريقه بشعه جدا ولذلك أقترح إقامة المذابح المتنقله، حتى نحافظ عليها ويتم المحافظه على جودة الجلود من التمزيق، وبالمقابل كذلك وللاسف الشديد لا نستغل منها الا الشيء القليل متمثل في اللحوم والجلود والصوف الا انه دماءها وبقيه الاحشاء لا تستغلها في حين انها مهمه جدا الصناعات صيدلانيه وطبيه نامل باذن الله عز وجل في المستقبل القريب .

**النتائج:** كاستنتاج وحوصله لما جاء من وجهة نظر الخبراء، نجد أنهم تطرقوا إلى صعوبات التصدير بشكل خصوصي يتعلق بمؤسساتهم وهذا مايتوافق بشكل كبير عن ما جاء في الجانب النظري حيث ذكرت صعوبات التصدير بشكل عام.

وكذلك سنتطرق لنقاط التوافق والاختلافي اجابات الخبراء.

#### اولا نقاط التوافق :

#### المحور الاول : التصدير بصفة عامة

1. المنتج المصدر
2. الاسواق الخارجية
3. توافق بين مجمع لافارج ومؤسسة التواب لصناعة الواح الجبس ومشتقات الجبس فيما يخص تصدير الفائض من المنتج

#### المحور الثاني: الصعوبات الذاتية

- الصعوبات الذاتية

  1. كفاءة الاطار البشري في التسيير
  2. امتلاك افراد متخصصين في التسويق ودراسة الاسواق الخارجية

3. خدمات ما بعد البيع

4. امتلاكهم لعلامات تجارية معترف بها وطنيا ودوليا

5. توفر الموارد الطبيعية والبشرية والمالية

6. امتلاكهم لمنتوج منافس دوليا

• **صعوبات النقل:**

1. كلهم اجمعوا على توفرهم على اسطول نقل بري وكذلك اجمعوا على نفس المشاكل في الاسطول البحري وهي:

• موانئنا لاتستوعب البواخر الكبيرة

• ارتفاع تكلفة النقل البحري

• طول المدة الزمنية للنقل البحري مع الدول الافريقية

2. تأثير الزيادات في اسعار النقل على التصدير

3. التزام السائقين بالقواعد و قوانين السياقة

4. لا يؤثر عدم توفر حاويات خاصة لشحن بعض البضائع ذات خصوصية

5. يؤثر عدم كفاءة الموانئ في استيعاب كل السفن التجارية

• **الصعوبات التنظيمية:**

1. توافق بين مؤسسة نابو لدباغة وصناعة الجلود و مؤسسة لافارج في ممارسة التصدير في اطار دفتر شروط محدد

2. سهولة في اجراءات التصدير وفي منح شهادة الاعتماد والتوطين البنكي و الضريبة على القيمة المضافة

3. توافق بين مؤسسة التواب لصناعة الواح الجبس ومشتقات الجبس و مؤسسة لافارج انه يوجد تنسيق بين مختلف المصالح الحكومية المتدخلة في عملية التصدير

4. لاتوجد مشاكل في الحصول على الرخص الخاصة لنقل المواد الخطيرة

5. لاتوجد عقبات امام الحصول على شهادة الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة

6. توافق بين مؤسسة التواب لصناعة الواح الجبس ومشتقات الجبس و مؤسسة لافارج انه لاتوجد صعوبات في الحصول على شهادة المنشأ

7. هناك مشكل في تلقي الدعم من الوكالة الوطنية لترقية الصادرات aljex

8. تفضيلهم الحصول على مستحقاتهم المالية بالعملة الاجنبية

المحور الثالث : الصعوبات الخارجية

1. توجد مشاكل في الموانئ الغير مؤهلة ولاتوجد مشاكل في الطرق الغير ممهدة والغير مزودة بمحطات استراحة في الدول المصدر لها
  2. توافق بين مؤسسة التواب لصناعة الواح الجبس ومشتقات الجبس ومؤسسة لافارج فيما يخص المشاكل المتعلقة في عدم تطبيق الاتفاقيات التجارية
  3. لا يوجد صعوبات في الالمام بقوانين الدول المصدر لها
  4. توافق بين مؤسسة نابو لدباغة وصناعة الجلود ومؤسسة التواب لصناعة الواح الجبس ومشتقات الجبس في مشاكل ارتفاع اسعار الشحن و فرض الرسوم الاضافية
  5. يتلقون ضمانيات كافية لتسديد حقوق التصدير
  6. انعكاسات تذبذب اسعار صرف العملات الاجنبية
- ثانيا نقاط الاختلاف:**

#### المحور الاول : التصدير بصفة عامة

1. نلاحظ اختلاف مؤسسة نابو لدباغة وصناعة الجلود مع مؤسسة التواب ومؤسسة لافارج في الاسباب التي دعت مؤسساتهم للتوجه نحو التصدير الى الخارج وهو هناك عدم استغلال لهذه الثروة في الجزائر
- المحور الثاني: الصعوبات الذاتية**

#### • الصعوبات الذاتية

2. لا يوجد اختلاف بين المؤسسات في جانب الصعوبات الذاتية
- صعوبات النقل :**

3. لا يوجد اختلاف بين المؤسسات في جانب الصعوبات الذاتية
- الصعوبات التنظيمية:**

4. مؤسسة نابو فيما يخص منتج الصوف لا يوجد دفتر شروط فهناك تراخيص تصدير فقط
5. مؤسسة نابو لا يوجد تنسيق بين الادارات فكل ادارة تعمل وفق نظامها الخاص
6. مؤسسة نابو صعوبات الحصول على شهادة المنشأ حتى نهاية سنة 2018 كانت تسلم لهم على مستوى الولاية اما الان فأصبحت مركزية بالجزائر العاصمة بالنسبة للدول العربية اما الدول الاوربية او الاسيوية فتمنح لهم على مستوى ولاية المسيلة .

#### المحور الثالث : الصعوبات الخارجية

- مؤسسة نابو هناك بعض الدول لاتستطيع التصدير لها نتيجة عدم وجود اتفاقيات بينها وبين الجزائر
- مؤسسة لافارج لاتوجد مشاكل في ارتفاع اسعار الشحن وفرض رسوم اضافية.

## 2- اختبار الفرضيات:

سنقوم هنا باختبار فرضيات الدراسة بناء على ما جاء في النقابلات مع الخبراء الثلاثة الذين تم محاورتهم.

✓ **الفرضية الأولى:** يعاني نشاط التصدير خارج قطاع المحروقات من صعوبات داخلية من منظور عينة الدراسة.

ولقد تم اثبات صحة هذه الفرضية نظرا لما جاء من أقوال الخبراء الذين أجمعوا على أن هناك صعوبات جمة على المستوى الداخلي تعيق بشكل كبير نشاط التصدير خارج قطاع المحروقات خصوصا تلك المتعلقة بعدم كفاءة الموانئ الجزائرية من حيث طاقة استيعابها للبواخر الكبيرة كذا الاجراءات الادارية المعقدة وعدم وجود تعاون صريح بين مختلف الادرات والمصالح المرتبطة بالتجارة الخارجية، بالاضافة إلى عدم تجاوز مشكلة المركزية في تسليم بعض الوثائق ومشكلة المستحقات المالية التي تسلم بالعملة الوطنية وما ينجم عنه من تحملهم لتكاليف الفارق في الصرف.

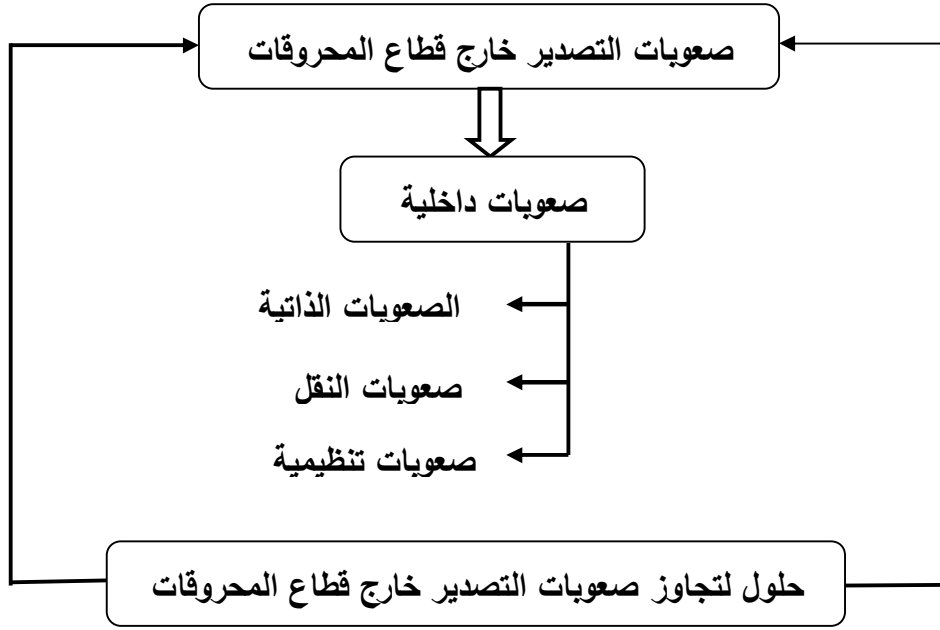
✓ **الفرضية الثانية:** يعاني نشاط التصدير خارج قطاع المحروقات من صعوبات خارجية من منظور عينة الدراسة.

ولقد تم نفي صحة هذه الفرضية، انطلاقا من التسهيلات الموجودة على مستوى الدول المصدر لها والنابعة من الوضوح والشفافية في التعامل، وعدم وجود اشكالات حقيقية تعيقهم عن ممارسة نشاطهم، بغض النظر عن بعض شهادات المطابقة والجودة التي يشترطونها والتي تدخل في إطار حماية منتوجهم واقتصادهم الوطني.

✓ **الفرضية الثالثة:** توجد حلول لتجاوز صعوبات التصدير خارج قطاع المحروقات من منظور عينة الدراسة.

ولقد تم اثبات صحة هذه الفرضية، تبعا لحزمة الاقتراحات التي اقترحها المصدرون لمواجهة وحلحلة المشاكل التي تعيقهم وعلى رأسها ضرورة الاسراع في اجاز الميناء الضخم بتييازة، وكذا زيادة التنسيق بين مختلف المصالح المرتبطة بنشاط التصدير، وإلغاء المركزية في تسليم الوثائق، بالاضافة إلى التطبيق الفعلي لمختلف القوانين الخاصة بالتعويضات على مستوى الوكالة الوطنية لدعم وترقية الصادرات Aljex. وعليه كنتيجة لهذه الاختبارات يمكن توضيح نموذج التجريبي للدراسة في الشكل الموالي:

الشكل رقم : النموذج التجريبي للدراسة



المصدر : من إعداد الطالبين

خاتمة

الخاتمة:

إن بحثنا هذا يدخل في إطار دراسة صعوبات التصدير خارج قطاع المحروقات، دراسة حالة المؤسسات المصدرة بولاية المسيلة، وهي دراسة كيفية تم فيها تحليل نتائج المقابلة، التي أجريت مع ثلاثة خبراء، يمثلون ثلاثة مؤسسات مصدرة، حيث وصلنا إلى جملة من النتائج وبعض التوصيات نلخصها فيما يلي:

- النتائج:

- كشفت نتائج البحث عن تلخيص قائمة طويلة من عقبات تصدير المنتجات غير النفطية في نقاط كثيرة ذات تأثير قوي من وجهة نظر مدراء الشركات المصدرة في الجزائر.
- تختلف تلك المعوقات من حيث طبيعتها ومصدرها؛ البعض منها يرتبط ببيئة الأعمال الجزائرية والبعض الآخر يرتبط بخصائص المؤسسات المصدرة.
- كما سمحت نتائج التحليل بتصنيف معوقات تصدير المنتجات غير النفطية في ثلاث عوامل كبرى ، يضم العامل الأول المعوقات الذاتية. أما العامل الثاني فيرتبط بضعف قدرات النقل، بينما يجمع العامل الثالث العوائق التنظيمية، بالنظر إلى طبيعة المعوقات التي تصادفها الشركات الجزائرية المصدرة يمكن القول أن أغلبها عقبات يصعب التحكم فيها من قبل مدراء تلك الشركات باعتبارها عوامل خارجية.
- وبمقارنة نتائج هذه الدراسة بالدراسات السابقة نجد أن النتائج تتشابه في بعض الجوانب وتختلف في أخرى، حيث تكمن أهم مجالات التشابه في طبيعة المعوقات الخارجية التي تصادفها المؤسسات المصدرة ، ورغم أن حدتها تختلف من بيئة إلى أخرى، إلا أن العوامل المرتبطة بـ: المنافسة الشديدة في الأسواق الخارجية، ندرة المعلومات، عقبات اللوج لقنوات التوزيع الدولية، ارتفاع تكلفة النقل للأسواق الخارجية، التغير في أسعار الصرف، الحواجز الحكومية التي ترتبط بسياسات التصدير، مثلت أهم عقبات التصدير، أما الاختلاف الأبرز يكمن في طبيعة المشكلات الداخلية التي تعاني منها الشركات الجزائرية المصدرة حيث ما تزال هذه الأخيرة غير قادرة على تحسين أدائها الاقتصادي والتنافسي في الأسواق الخارجية .
- **الاقتراحات:** على ضوء نتائج البحث يمكن تقديم بعض المقترحات يمكن ذكر أهمها ما يلي:
  - إعطاء أولوية أكبر لزيادة توجههم إلى نشاط التسويق الدولي لتحقيق المنافع المرجوة من كبر الأسواق الخارجية واقتصاديات الحجم.
  - مساندة الشركات المصدرة من قبل صناع القرار الاقتصادي في الحد من تأثير العقبات الخارجية، ويمكن تحقيق ذلك عن طريق إعداد سياسة وطنية تعمل على تقليل الإجراءات البيروقراطية ، وتفعيل الهيئات المتدخلة في مجال التصدير

- تفعيل برامج تعمل على توفير الدعم التنظيمي والمساعدة المالية والمشورة والخبرة .
- إصدار حزمة من القوانين والتشريعات التي تساير الممارسات التصديرية المعمول بها في الدول المتقدمة.

# المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع :

1. إبراهيم العيساوي، قياس التبعية في الوطن العربي، مركز دراسات الوحدة العربية ،طبعة الأولى ،بيروت ،لبنان،نوفمبر 1989.
2. إبراهيم خالد، ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، جامعة الجزائر 2001 .
3. افريت هاجر، اقتصاديات التنمية، ترجمة جورج خوري ، مركز الكتب الاردني ، 1988.
4. أماراباك، الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا، المجلد 7، العدد 20، 2016.
5. بورحلة ميلود، بوطوبة محمد، أثر الصادرات على النمو الاقتصادي خلال الفترة 1990-2013 دراسة تحليلية .
6. التصديري دارية، جامعة بسكرة، الجزائر، العدد السادس، ديسمبر، مجلة أبحاث اقتصادية 2009.
7. رضوان عبد الحميد نسياسات تنمية الصادرات ،وزارة التجارة الخارجية لإمارات العربية المتحدة،العدد الأول من سلسلة التجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، إدارة التحليل والمعلومات التجارية 2009..
8. سعد غالب يسين ،الإدارة الدولية مدخل إستراتيجي ،البازوري العلمية للنشر والتوزيع،الأردن. 1999 .
9. علي التوفيق الصادق، تطور دور الدولة في التنمية: قبل واثناء وبعد الأزمة المالية العالمية ،للمؤتمر العلمي،العاشر لاقتصاديات العربية وتطورات مابعد الأزمة الاقتصادية العالمية، يوم 19 و20ديسمبر 2009 ،الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية ،العدد 47،جانفي 2010،بيروت - لبنان ،ص 21-22 .
10. فريد النجار،تسويق الصادرات العربية،دار قباء،القاهرة،2002.
11. قدي عبد اجيد، مدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية، ط2 ،ديوان امطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر.
12. قياسية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، الجزائر.
13. كمال عايشي، دور نظرية الإوز الطائر الآسيوية في السياسة الصناعية الجديدة في الجزائر للتحويل إلى الهيكل
14. مريم عيسى مهني، العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي: دراسة نظرية تحليلية في ليبيا 1980-2010 .
15. نعيمة فوزي التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي ،الجزء الأول،ديوان المطبوعات الجامعية ،أكتوبر 1999 .
16. وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، جامعة ورقلة، العدد 01 ،الجزائر.

المواقع الالكترونية:

http www. Tradeegypt.com/ infoBank/ uploads/Export/ 20 .2020-02-14 strategy.pdf

الملحق 1: تصريح الأمانة العلمية

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم: العلوم التجارية

Université Mohamed Boudiaf à M'sila  
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et  
des Sciences de Gestion  
Département: .....

تصريح شرطي  
بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي أسقله:  
الطالب (ك): ..... المولود (ة) بتاريخ: ..... ب: .....  
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أور.س.) رقم: ..... الصادرة بتاريخ: ..... عن: .....  
المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبية: ..... تخصص: ..... خلال السنة الجامعية: .....  
والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان: ".....  
في الجزائر

أصرح بشرطي أنني إلتزمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.  
حرر بتاريخ: ...../...../.....

التوقيع و البصمة  
.....

\*يجوز لكل طالب (ة) تصريحا فرديا في حالة إعداد المذكرة من طرف أكثر من طالب(ة) واحد.  
\*\*يدرج هذا التصريح ضمن ملاحق المذكرة

Université Mohamed Boudiaf a M'sila

Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et  
des Sciences de Gestion

Département: .....

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة محمد بوضياف بالمسيلة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

### تصريح شرفي

بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

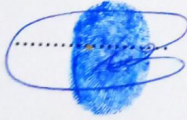
أنا الممضي أسقله:

الطالب (ة) : بلال عبد الله المولود(ة) بتاريخ: 1976 بـ: برهوش  
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أ.ر.س.) رقم: 25305813 الصادرة بتاريخ: 18.06.2018 عن: برهوش  
المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبية: علوم التجارة تخصص: مالية وبنوك دولية خلال السنة الجامعية: 2021/2022  
والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان: عراقيل التسيير خارج قطاع المحروقات بالجزائر

أصح بشرفي أنني إلتزمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 2022/06/19

التوقيع و البصمة



## ملخص الدراسة:

هدفت هذه الدراسة لمعرفة: صعوبات التصدير خارج قطاع المحروقات، من خلال المحورين الأساسيين الصعوبات الداخلية (الذاتية، النقل والتنظيمية) والخارجية، وتم تطبيقها ميدانيا على بعض المؤسسات المصدرة بولاية المسيلة.

وتماشيا مع نوعية الدراسة الاستطلاعية فقد تم الاستعانة بوثائق المؤسسات، وكذا أسلوب الملاحظة، ثم اعتماد المقابلة كأداة رئيسية للبحث، من خلال المقابلات التي تم إجراؤها مع مسؤولي المصالح التجارية بالمؤسسات محل الدراسة.

وقد توصلت الدراسة إلى أن المؤسسات المصدرة بولاية المسيلة تعاني من مشاكل وصعوبات كبيرة كلها تقريبا متعلقة بالمحور الداخلي.

**الكلمات المفتاحية:** التصدير، قطاع المحروقات، المؤسسات، الصعوبات الداخلية، الصعوبات الخارجية.

## Summary

his study aimed to find out: the difficulties of exporting outside the hydrocarbon sector, through the two main axes, the internal (personal, transport and organizational) and external difficulties, and it was applied in the field to some exporting institutions in the Wilayat of M'sila.

In line with the quality of the exploratory study, the documents of the institutions were used, as well as the method of observation, then the interview was adopted as a main tool for research, through interviews that were conducted with officials of commercial interests in the institutions under study.

The study found that the exporting institutions in the state of M'sila suffer from great problems and difficulties

Almost all of them are related to the inner axis.

Keywords: export, the hydrocarbon sector, institutions, internal difficulties, external difficulties.