الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة ابن خلدون تيارت

كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم: علوم تجارية

ميدان علوم اقتصادية، تجارية وعلوم التسيير
شعبة: علوم تجارية
تخصص: مالية وتجارة دولية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر

من إعداد الطلبة:

خطوف سفيان

عباد بلال

تحت عنوان:

دور هيئات دعم التصدير في ترقية الصادرات خارج المحروقات إدارة الجمارك نموذجا

نوقشت علنا أمام اللجنة المكونة من:

بلقربوز مصطفى	أستاذ محاضر "أ"	رئيسا
جحا نبيل	أستاذ محاضر "ب"	مشرفا ومقررا
وسعي رابح	أستاذ محاضر "أ"	عضوا مناقشا

السنة الجامعية: 2025/2024

بسم الله الرحمن الرحيم

شكر وعرفان

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم

" من لم يشكر الناس لم يشكر الله "

الحمد الله على إحسانه والشكر له على توفيقه وامتنانه ونشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له تعظيما لشأنه ونشهد أن سيدنا ونبينا محمد عبده ورسوله الداعي إلى رضوانه صلى الله عليه وعلى آله وأصحابه وأتباعه وسلم.

بعد شكر الله سبحانه وتعالى على توفيقه لنا لإتمام هذا البحث المتواضع أتقدم بجزيل الشكر إلى جميع أفراد الأسرة الجامعية الذين شجعوني على الاستمرار في مسيرة العلم والنجاح، وإكمال الدراسة الجامعية والبحث كما نتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى الأستاذ المشرف "جحا نبيل" على كل ما قدمه من توجيهات ونصائح ومعلومات قيمة والتي ساهمت بشكل كبير في إتمام واستكمال هذا العمل؛ نتبع هذا الشكر أيضا إلى الأساتذة الكرام أعضاء لجنة المناقشة لقبولهم وقراءة هذا العمل المتواضع وإلى كل أساتذة قسم العلوم التجارية؛ كما أتوجه بخالص شكري وتقديري إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد على إنجاز وإتمام هذا العمل.

(رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَى وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ. ")

الإهداء

الحمد لله الذي تتم بنعمته الصالحات لك الحمد حتى ترضى ولك الحمد والشكر بعد الرضى ولك الحمد والشكر إذا رضيت.

اهدي تخرجي إلى من علمني أن النجاح لا يأتي إلا بالصبر والإصرار أبي الغالي وإلى من سهرة الليل لأجلنا إليك يا أمي الحبيبة حبا وطاعة وبر وإلى سندي أخي الغالي

ولكم انتم أهلي وأحبائي وأصدقائي حفظكم الله جميعاً.

خطوف سفيان

الإهداء

الحمد لله الذي وفقنا لهذا ولم نكن لنصل إليه لولا فضل الله علينا أما بعد أهدي هذا العمل المتواضع إلى أمي وأبي العزيزين حفظهما الله لي واطال في عمرهما اللذان سهرا وتعبا على تعليمي في إتمام هذا العمل من قريب أو من بعيد . . والى أفراد أسرتي ، اخواتي سندي في الدنيا ولا أحصى لهم فضل .

إلى أساتذتي الكرام وكل رفقاء الدراسة والى كل من ساعدني ولو بكلمة تشجيع . وفي الأخير أرجو من الله تعالى أن يجعل عملي هذا نفعا يستفيد منه جميع الطلبة المتربصين المقبلين

عباد بلال

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

شكر وعرفان

إهداء

فهرس المحتويات

قائمة الاشكال

مقدمـــة..... أ

الفصل الأول: التجارة الخارجية وسياساتها في تعزيز التصدير

تمهيد **05**

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية 06

المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية..... 06

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية 08

المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية 11

المبحث الثاني: أهم النظريات الحديثة في التجارة الخارجية 12

المطلب الأول: نظرية نموذج دورة حياة المنتوج..... 12

المطلب الثاني: نظرية نموذج اقتصاديات الحجم 15

المطلب الثالث: نظرية الفجوة التكنولوجية 17

المبحث الثالث: التصدير كأداة محورية في سياسات التجارة الخارجية 20

المطلب الأول: مفاهيم حول التصدير، أنواعه وأهميته 20

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على التصدير 23

المطلب الثالث: طرق التصدير واستراتجيته 25

خلاصة الفصل..... **28**

الفصل الثاني: دور هيئة الجمارك في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

تمهيد **30**

المبحث الأول: أهم الهيئات المتدخلة في دعم التصدير 31

فهرس المحتويات

المطلب الأول: تحفيز البيئة الاقتصادية والمؤسساتية لتشجيع التصدير 31
المطلب الثاني: دعم الترويج والتسويق الدولي للمنتجات الجزائرية 33
المطلب الثالث: ضمان الجودة وتقليص مخاطر المرتبطة بالتصدير 35
المبحث الثاني: ادارة الجمارك الجزائرية 37
المطلب الاول: نشأة ادارة الجمارك 37
المطلب الثاني: مهام ادارة الجمارك الجزائرية 44
المطلب الثالث: التسهيلات والتحفيزات الجمركية في عملية التصدير 45
المبحث الثالث: الوثائق الإدارية والجمركية دراسة حالة شركة تحويل الحديد بتيارت 51
المطلب الأول: دور شهادة تنقل السلع في تفعيل الاتفاقيات التفضيلية وتسهيل التصدير 51
المطلب الثاني: الفاتورة التجارية كمرأة للمعاملة التصديرية ودليل على الامتثال المالي والجمركي . 54
المطلب الثالث: التصريح الجمركي كأداة تنظيمية ورقابية لدعم الصادرات الجزائرية 56
خلاصة الفصل **58**
خاتمـــة 60
قائمة المصادر والمراجع 64
ملخص

قائمة الأشكال:

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	رصيد الميزان التجاري ودورة حياة المنتوج	12
02	مسار دورة حياة المنتوج	13
03	الفجوة التكنولوجية	19
04	التصدير المباشر	25
05	التصدير غير المباشر	26
06	مخطط توضيحي يمثل الهيكل التنظيمي لادارة الجمارك	43
07	مخطط توضيحي يمثل المديريات الجهوية للجمارك الجزائرية	44

مقدمـــة

تعد التجارة الخارجية من أهم الركائز التي تقوم عليها اقتصادات الدول، خاصة في ظل التحولات العميقة التي يعرفها النظام الاقتصادي العالمي. فقد أصبحت عملية التبادل التجاري بين الدول عاملاً حاسما في تحقيق التنمية، بما توفره من فرص لتوسيع الأسواق، وتنويع مصادر الدخل، وجلب رؤوس الأموال، وتحديث البنى الإنتاجية. وفي هذا السياق، لم تعد التجارة الخارجية مجرد نشاط اقتصادي ثانوي، بل أصبحت أداة استراتيجية تعتمد عليها الدول لبناء اقتصاد تنافسي قادر على مجابهة التحديات الخارجية وتحقيق الاندماج الفعلي في الاقتصاد العالمي.

الجزائر، على غرار العديد من الدول النامية، اعتمدت ولسنوات طويلة على قطاع المحروقات كمصدر رئيسي لإيرادات الدولة. هذا الاعتماد المفرط جعل الاقتصاد الوطني عرضة للتقلبات في الأسواق العالمية، خصوصًا مع التذبذب المستمر في أسعار النفط والغاز. وقد كشفت الأزمات المتكررة في سوق الطاقة عن هشاشة هذا النموذج الريعي، مما دفع السلطات العمومية إلى تبني مسعى جاد نحو تنويع الاقتصاد الوطني من خلال تشجيع القطاعات الإنتاجية غير النفطية، وعلى رأسها قطاع التصدير خارج المحروقات.

في هذا الإطار، برزت أهمية بناء سياسة وطنية قوية لدعم التصدير، تستند إلى هيئات ومؤسسات متخصصة تلعب دور الوسيط والمحفز ، وتعمل على إزالة العقبات التي تواجه المصدرين، سواء كانت إدارية لوجستية أو مالية. ومن بين هذه الهيئات تبرز إدارة الجمارك الجزائرية كفاعل مركزي في تسهيل العمليات التصديرية، من خلال ما تقدمه من خدمات تنظيمية، وتسهيلات جمركية، وإعفاءات، وإجراءات مبسطة. كما تسهم في ضمان جودة السلع، وتتبعها ، واحترام القوانين الدولية، مما يجعل منها شريكا حقيقيا في دفع عجلة التصدير الوطني.

عليه، فإن دراسة دور هذه الهيئات في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات يعد أمرا بالغ الأهمية، لفهم مدى مساهمتها في الانتقال نحو اقتصاد متنوع، وتحقيق أهداف التنمية المستدامة في الجزائر.

ومن خلال هذا الواقع الذي تطرقنا اليه تمحورت اشكالية بحثنا حول التساؤل التالي

ما هو دور هيئات دعم التصدير في ترقيات الصادرات خارج المحروقات في الجزائر ؟

- الاسئلة الفرعية :

وتنبثق من هذه الاشكالية الأسئلة الفرعية التالية:

– ما هو دور سياسة تجارة الخارجية في تعزيز الصادرات

– كيف يمكن لادارة الجمارك أن تعزز من ترقية صادرات خارج المحروقات

فرضيات الدراسة :

للالمام بالموضوع و الاجابة على الاشكالية الرئيسية قمنا بالاستعادة بفرضيتين :

. تعد التجارة الخارجية اداة استراتيجية اساسية تعتمد عليها الدول النامية لتحقيق التنمية الاقتصادية وذالك من خلال تعزيز التصدير خارج المحروقات

. ساهمت ادارة الجمارك و هيئات دعم التصدير الى حد كبير في ترقية الصادرات خارج المحروقات

اهداف الدراسة :

تعالج هذه الدراسة اهم المضوعات التي تخص دور هيئات دعم التصدير في ترقية الصادرات خارج

قطاع المحروقات :

التعرف على مفهوم كل من التجارة الخارجية والتصدير

التعرف على العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية و التصدير

التعرف على هيئات دعم التصدير

التعرف على دور الهيئات في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

أهمية الدراسة :

تظهر أهمية هذه الدراسة في هذا السياق التحولات الاقتصادية التي تعرفها الجزائر خاصة في ظل التذبذب المستمر في اسعار المحروقات في الاسواق العالمية وهو ما كشف. عن هشاشة الاقتصاد

الوطني لاعتماده المفرط على صادرات قطاع المحروقات وفي هذا السياق تبرز ضرورة تنوع مصادر الدخل من خلال ترقية الصادرات خارج هذا القطاع .

وتستمد هذه الدراسة أهميتها من خلال ما أبانت اليه هيئات دعم التصدير في دعم السياسة الاقتصادية و ابراز التسهيلات و الحوافز المقدمة في تشجيع الاستثمار والتصدير وتساعد في توضيح مدى مساهمة الهيئات الوطنية المكلفة بدعم التصدير في تحسين تنافسية المنتجات الجزائرية في الأسواق الخارجية .

أسباب اختيار الموضوع:

جاء اختيار هذا الموضوع لعدة اعتبارات أكاديمية وعملية، من أبرزها:

1. الرعبة في استكشاف مجال دعم التصدير، باعتباره أحد المحاور الحيوية في سياسات التنمية الاقتصادية.

2. أهمية التصدير في المرحلة الحالية، خاصة في طل التوجه الرسمي نحو تنويع مصادر الدخل وتقليص الاعتماد على صادرات المحروقات.

3. التعرف على أهم الهيئات الوطنية الفاعلة في مجال ترقية الصادرات، وفي مقدمتها إدارة الجمارك،

ومدى مساهمتها في تعزيز تنافسية المنتجات الجزائرية على الصعيد الدولي.

حدود دراسة

اقتصرت هذه الدراسة على معالجة دور هيئات دعم التصدير في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، مع التركيز على إدارة الجمارك الجزائرية كنموذج تطبيقي. وتمت الدراسة من خلال تحليل مجموعة من الوثائق الإدارية والجمركية ذات الصلة بعمليات التصدير، خاصة على مستوى مديرية الجمارك لولاية تيارت.

من حيث الإطار الزمني، فإن الدراسة تعطي الفترة الممتدة حلال اوت 2024، وهي مرحلة شهدت تقديم وثائق تصدير لدى إدارة الجمارك لولاية تيارت

منهج الدراسة

فقد تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي ، وذلك من حائل مراجعة الأدبيات ذات الصلة وتحليل الوثائق الرسمية المتعلقة بالموضوع

صعوبات البحث:

1. صعوبة إيجاد مراجع كافية ومحدثة تتعلق بدور الهيئات الداعمة للتصدير، خاصة إدارة الجمارك.
2. صعوبة الحصول على بعض الوثائق والمعلومات نتيجة الإجراءات الإدارية ونقص التعاون.
3. ضيق الوقت وتزامن البحث مع التزامات دراسية أخرى مما سبّب ضغطًا في الإنجاز.

هيكل البحث

ارتكزت هذه الدراسة على تقسيم منهجي متكامل يشمل فصلين رئيسيين:

الفصل الأول (نظرى): تناولنا فيه الإطار المفاهيمي للتجارة الخارجية والتصدير، مع عرض أبرز النظريات الحديثة ذات الصلة، إلى جانب السياسات المعتمدة في الجزائر لتعزيز الصادرات خارج قطاع المحروقات.

الفصل الثاني (تطبيقي): خصصناه لتحليل دور هيئات دعم التصدير، خاصة إدارة الجمارك، في ترقية الصادرات خارج المحروقات، من خلال دراسة مجموعة من الوثائق الجمركية ذات العلاقة واستعراض مختلف التسهيلات والتحفيزات المقدمة للمصدرين.

وتختتم الدراسة بـ خاتمة تتضمن أهم النتائج المتوصل إليها، إضافة إلى جملة من التوصيات الهادفة إلى تعزيز فعالية هذه الهيئات في دعم الاقتصاد الوطني.

الدراسات السابقة:

لقد حظي موضوع تنويع الاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات، خاصة من خلال دعم الصادرات باهتمام متزايد من طرف الباحثين بالنظر لأهميته في تحقيق النمو الاقتصادي وتقليل الاعتماد على الريع النفطي.

من بين هذه الدراسات، حيث قامت الباحثة دباع إسمهان في مذكرة لنيل شهادة ماستر بعنوان "استراتيجية الجزائر في ترقية الصادرات وأثرها على ناتج الدخل الوطني" (2022) والتي ركزت على السياسات الحكومية الموجهة نحو دعم التصدير وتحليل أثرها الكلي على الناتج المحلي، دون التعمق في آليات الدعم الميداني من قبل الهيئات التنفيذية.

حيث الباحثتان مقدم رونق وقادري فتيحة لنيل شهادة ماستر بعنوان مصادر تنويع الاقتصاد الجزائري خارج المحروقات دراسة قياسية للفترة 1990–2020 ، (2022) ، وقد اعتمدت منهجا قياسيا (ARDL) لقياس أثر القطاعات الاقتصادية غير النفطية على النمو، مع إغفال لدور المؤسسات الداعمة العمليات التصدير مثل إدارة الجمارك.

أما الدراسة الأقرب الموضوع بحثنا، فهي مذكرة جيهان الأطروش وخديجة أحمدي لنيل شهادة ماستر بعنوان "دور الجمارك الجزائرية في تسهيل عمليات التصدير خارج قطاع المحروقات – دراسة حالة مؤسسة تصدير التمور ذهب ، (2022) حيث تناولت دور الجمارك بشكل مباشر في تسهيل عمليات التصدير، مع دراسة حالة واقعية. غير أن هذه الدراسة ركزت على حالة واحدة فقط (التمور)، ولم تتوسع في استعراض الوثائق الجمركية الرسمية المتنوعة أو تحليل الأدوار المتعددة التي تلعبها الجمارك على المستوى الوطني.

وبالتالي، تسعى هذه الدراسة الحالية إلى تقديم مساهمة علمية إضافية من خلال الجمع بين التحليل النظري والوثائقي لدور الجمارك الجزائرية كهيئة فاعلة في ترقية الصادرات خارج المحروقات، مع محاولة تغطية جوانب لم تعالج في الدراسات السابقة بشكل كاف.

الفصل الأول:

التجارة الخارجية وسياساتها في تعزيز التصدير

تمهيد:

تعد التجارة الخارجية من الركائز الأساسية التي تقوم عليها اقتصاديات الدول، لما توفره من فرص لتوسيع الأسواق، وتدعيم الميزان التجاري، وزيادة الدخل الوطني. وفي ظل التحولات الاقتصادية العالمية المتسارعة، أصبحت الدول تسعى جاهدة إلى تعزيز موقعها في الأسواق الدولية من خلال انتهاج سياسات تجارية فعالة تهدف إلى دعم صادراتها وتنويعها خاصة بالنسبة للدول التي. قطاع معين كمصدر رئيسي للدخل مثل الجزائر وتواجه الجزائر تحديات كبيرة في هذا المجال، نتيجة اعتمادها المفرط على صادرات المحروقات ما يجعل من الضروري دراسة التجارة الخارجية بمختلف أبعادها، وفهم السياسات التي من شأنها دعم وتطوير الصادرات خارج هذا القطاع. وعليه يتناول هذا الفصل المفاهيم الأساسية للتجارة الخارجية، العوامل المؤثرة فيها، أهم النظريات الاقتصادية ذات الصلة، وأخيرا السياسات المتبعة من طرف الدولة الجزائرية لدعم وتعزيز التصدير.

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من أهم الركائز الأساسية لاقتصاد أي دولة، حيث تتفاعل مع الأخرى لاقتصاد البلد. كما تتفاعل مع اقتصاديات الدول المتعامل معها بواسطة عمليات الاستيراد والتصدير، مختلف القطاعات ونظرا لأهمية التجارة الخارجية في هذا البحث فقد خصص هذا المبحث لتناول مختلف المفاهيم الخاصة بالتجارة الخارجية وأهميتها

المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية

الفرع الأول: تعاريف حول التجارة الخارجية

تعرف بأنها: تعني تناول جميع وجوه النشاط الاقتصادي التي تتم عبر الحدود السياسية لدول العالم المختلفة

وتعرف بأنها: تناول عمليات البيع والشراء للسلع والخدمات فيما بين الأطراف المتبادلة دوليا وخلال زمن معلوم وأسعار محددة

كما تعني: مجموع الفعاليات الاقتصادية المتحددة بتبادل مدخلات ومخرجات عمليات الإنتاج في زمن معلوم وبأسعار محددة وبين دولة واحدة مع مجموع دول أجنبية محدودة في عددها أو أكثر سواء على الصعيد الاقليمي أو العالمي الخارجي[1].

كما يمكن تعريفها بأنها: المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد، ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.[2]

وتعرف بأنها: هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود،الايدي العاملة.[3]

[1] محمد أحمد الدورى في التجارة الخارجية ، دار الشموع الثقافي، الطبعة الأولى، ليبيا ، 2007 ، ص 7.

[2] جمال جويدان الجمل التجارة الخارجية، الطبعة الأولى عمان مركز الكتاب الأكاديمي، 2013.ص11.

[3] نداء محمد صوص ،تجارة الخارجية ،الطبعة الاولى ،مكتب المجتمع العربي، عمان الاردن ، 2011، ص9.

كما تعرف: بأنها احد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة.[1]

من خلال التعاريف السابقة يمكن أن نستنتج أن التجارة الخارجية هي مجموع المعاملات الاقتصادية المتعلقة بتبادل السلع الخدمات، ورؤوس الأموال بين الدول، وفق أسعار وشروط متفق عليها، بهدف تحقيق التكامل الاقتصادي وتنمية المبادلات الدولية.

الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية

تلعب التجارة الدولية دورا هاما ورئيسيا في تنمية اقتصاد الدول. وتعد التجارة الخارجية قطاعا حيويا لأي مجتمع، سواء كان ناميا أو متقدما.

فأهميتها تتجلى من خلال الدور الذي تلعبه التجارة الخارجية في حياة الأمم من الناحية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من خلال تنظيم الموارد الاقتصادية، وعليه يمكن ذكر أهمية التجارة الخارجية فيما يلي:

- تحقيق اكبر إشباع ممكن من السلع والخدمات من خلال الحصول سلع وخدمات يصعب إنتاجها محليا.
- تحقيق أعلى مستويات الرفاهية عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات سواء في مجال الاستهلاك أو الاستثمار.
- يمكن ان تساعدة التجارة الخارجية في زيادة التشابك والتداخل بين الاقتصاديات المختلفة وما لذلك من اثر في الحد من الصراعات الاقليمية والدولية وسيادة الاستقرار في العالم.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلي نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب.
- التجارة الخارجية تربط الدول مع بعضها البعض اضافة انها تساعد في توسيع القدرة التسوقية عن طريق فتح اسواق جديدة امام منتجات دولية.
- اقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الاخرى المتعامل معها.
- تعمل التجارة الخارجية على احداث التوازن في ميزان المدفوعات من خلال ما يترتب عن الدولة من متطلبات وما تحققه من ايرادات تعمل على تخفيض العجز وعدم التوازن اذا توازنت مع الصادرات.

[1] فطيمة حاجي. المدخل إلى التجارة الخارجية الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2017.ص22 ص23.

- تعتبر منفذا لتصريف فائض الانتاج عن حاجة السوق المحلية حيث يكفن الانتاج المحلي اكبر مما تستطيع السوق المحلية استيعابه والاستفادة من ذالك في تعزيزالميزانية من الصرف الاجنبي.
- تعطي التجارة الخارجية الفرصة لكل دولة في الحصول على المنتجات والخدمات التي لا تتوفر لديها اما لان الظروفها المناخية أو امكانياتها الطبيعية التي لا تسمح لها بانتاجها أو لارتفاع تكاليف انتاجها مقارنة بتاكاليف استيرادها[1].
- تعمل على تشجيع الصادرات التي تساهم في دخول رؤوس الاموال الاجنبية وبالتالي زيادة الاستثمار وبناء مصانع وارتفاع الانتاجية للدول النامية.
- العولمة السياسية التي تسعى لازالة الحدود وتقصير المسافات[2].

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية

هناك جملة من الأسباب والدوافع التي تؤثر بصفة مباشرة وغير مباشرة في التجارة الدولية، تتمثل هذه الأسباب غالبا في مجموعة من العوامل التي تؤدي الى إنتاج السلعة المتاجر بها دوليا بكفاءة اقتصادية وإنتاجية مرتفعة"، وذلك دون غيرها من السلع

تتأثر التجارة الخارجية بالكثير من العوامل نذكر منها:

1- العوامل الاقتصادية:

وتتمثل في ما يلي:

1-1- الأسعار والتكاليف: إن ارتفاع تكاليف السلع يؤدي إلى ارتفاع أسعارها، فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة وتباع بأسعار منخفضة تكون أكثر طلبا من السلع المرتفعة السعر والتكاليف.

الجودة: تتأثر الأسواق العالمية بالتطورات التكنولوجية الحاصلة إلى إنشاء عامل المنافسة فتوجد فروقات عديدة لنفس المنتج في أماكن مختلفة من العالم.

---

[1] عبد الرحمان روبح، أثر الأزمة المالية العالمية على حركة التجارة الخارجية للتكتل الاقتصادي الأوروبي: دراسة قياسية للفترة (2000 - 2014) اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتورة في علوم اقتصادية 2018/ 2017 تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، ص 97 ص98.

[2] شعيب بودوة، وزهرة بن يخلف مدخل إلى التحليل الاقتصادي الكلي الطبعة الأولى، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية 2010 ص102

التمويل: يعتبر التمويل أداة تبادل بين الدول، فالمؤسسات المالية والبنوك موجودة على المستوى الداخلي والخارجي تسمح بزيادة حجم التجارة الخارجية، أي في تبادل السلع والخدمات وقلة هذه المؤسسات يؤدي إلى نقص حجم التبادل التجاري.

نفقات النقل: يؤثر النقل في التجارة إلا أن التطورات الحديثة جعلته يحظى رغم كل الصعوبات التي كانت تواجهه بإدخال سلع متنوعة من التبادل التجاري يجعل نفقات النقل مرتفعة.

الندرة النسبية: يعني عدم وجود حجم معين من السلع والخدمات لدى الدول يتناسب والاحتياجات الخاصة، فالتباعد بين العرض والطلب من مختلف السلع والخدمات يخلق حاجة الدولة في التخلي عن فوائضها وجلب ما تحتاجه.[1]

2- انتقال الأيدي العاملة:

- تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول وما ينجم عنه من تفاوت في الأجور من دولة إلى أخرى.
- الندرة النسبية والندرة المطلقة للعمالة.
- اختلاف درجة مهارة الأيدي العاملة من دولة إلى أخرى.
- التفاوت في المستوى المعيشي، وكذلك التفاوت في الحضارة من دولة إلى أخرى.
- درجة التقدم الاقتصادي فيما بين الدول.
- العوامل السياسية من حروب وغيرها والتي لها تأثير على العمالة مما يجر تحويلات النقود وتأثر القدرة الشرائية[2].

3- سوء توزيع الموارد الطبيعية بين الدول: وتركز مصادر الثروة في بعضها والذي يؤدي إلى تركيز شديد مناظر للتجارة الخارجية، بحيث تتلخص صادرات عدد كبير من دول العالم في شكل سلعة واحدة أو سلعتين. فالدول التي أخذ فيها هذا التركيز في مصادر الثروة شكل مواد أولية صناعية، أدخلت كثيرا

[1] موسى سعيد مطر، باسم اللوزى حسام داود، وآخرون. التجارة الخارجية. الطبعة الأولى، عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، 2001. ص17- ص18

[2] عبد العظيم حمدى اقتصاديات التجارة الدولية الطبعة الأولى القاهرة مكتبة زهراء الشرق، 1996.ص28

من التنويع على صادراتها، بينما الدول التي أخذ فيها هذا التركيز شكل مواد أولية زراعية وإنتاج غذائي لم تستطع أن تسلك نفس السبيل خاصة وأنها كانت في مرحلة مبكرة من تاريخها خاضعة للاستعمار الأجنبي. [1]

4- القوانين والتشريعات: يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم إلى تشريعات ولوائح ترسمها أجهزة الدولة تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى العالمي 1. ويقصد بذلك عدم وجود مشاكل أو معوقات جمركية أو بيروقراطية ترتبط بدخول وخروج السلعة وهي تعطل وصول السلعة إلى المستهلك 2، وكلما كانت الإجراءات سهلة وميسرة كلما شجعت الصادرات والتبادل التجاري بصفة عامة[2].

5- اختلاف الأذواق: تنشأ الاختلافات في الأذواق ما بين أبناء البلدان المختلفة بسبب عوامل عديدة مثلا: اختلاف العادات والتقليد الاجتماعية، واختلاف الأديان والعقائد أو اختلاف البيئة الجغرافية أو درجة التقدم العلمي والاتجاهات الثقافية، ومعرفة الإفراد بتلك الاختلافات ورغبتهم في التقليد والمحاكاة كثيرا ما يدفعهم لاستبدال بعض السلع التي اعتدوا عليها يسلم الأجنبية، فيؤدي ذلك إلى حركية في الواردات وبالتالي التأثر في حجم التجارة الخارجية[3].

6- التكنولوجيا: إن اختراع آلات جديدة تساهم في الإنتاج والتغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة ويوفرا الجهد، التكاليف، الوقت، الجودة، مما يؤثر على التبادل التجاري. إضافة إلى هذه العوامل نجد أن ظهور المنظمات الدولية والانفتاح الاقتصادي كلها عوامل أثرت على التجارة الخارجية.

إن البلدان المتقدمة تكنولوجيا تتخصص في قطاعات إنتاجية لا يمكن للبلدان المتخلفة أن تغور فيها لأن ذلك يتطلب استيراد تكنولوجيا معينة، الأمر الذي يمكن أن يكلفها رؤوس أموال ضخمة تكون مرتفعة أكثر ما يكلف استيراد السلع جاهزة.

7- تكاليف النقل: إن تكاليف نقل سلعة ما تؤثر على مدى اتساع سوق هذه السلعة، إذ أنها تضاف إلى تكلفة الإنتاج ومن ثم إلى الثمن. وعلى ذلك، فإن الدولة التي تستطيع إقامة بعض صناعاتها بالقرب من السواحل والموانئ ممكنها توسيع نطاق تصريف منتجاتها مقارنة بدولة أخرى لا تتهيأ لها نفس الظروف، ذلك لأن

[1] زينب حسين عوض الله الاقتصاد الدولي الإسكندرية دار الجامعة الجديدة للنشر، 1999، ص48

[2] عبد الرحمان يسرى احمد الاقتصاديات دولية الدار الجامعة الاسكندرية 2001، ص 126

[3] خالد احمد على محمود التجارة الدولية بين الحماية والتحرير والنظرية الحديثة، دار الفكر الجامعي الطبعة الأولى مصر، 2019 ص31

تكاليف النقل البحري أو النهري نقل كثيرا عن تكاليف النقل الجوي أو البري، لهذا فإن نفقات النقل تلعب دورا هاما في التجارة الدولية فهي أحد العوامل المؤثرة في التوطين الدولي للصناعة، فالتوطين يتم بالقرب من الأسواق أو بالقرب من أماكن توافر المواد الأولية أو بالقرب من مصادر الطاقة، والهدف من هذا التوطين هو خفض تكاليف النقل المؤثرة على أثمان السلع[1].

المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية

شهدت المجتمعات البشرية منذ أقدم العصور حركة تبادل متواصلة للسلع والخدمات بين الأفراد والمناطق، نتيجة لاختلاف الظروف الطبيعية وتفاوت توزيع الموارد الاقتصادية. وقد لعب هذا التباين دورا أساسياً في دفع الأفراد والجماعات إلى البحث عن وسائل لتغطية احتياجاتهم من خلال تبادل المنتجات مع أطراف خارجية. ومع تطور المجتمعات وازدياد حاجاتها، برزت التجارة الخارجية كلية فعالة لتلبية الطلب المتزايد وتعزيز التعاون بين الشعوب. وهنا يطرح التساؤل نفسه:

- ما هي الأسباب الرئيسية التي أدت إلى قيام التجارة الخارجية؟

✓ وجود الحاجة إلى السلع – كمنتجات مختلفة ومتنوعة – وكذلك الخدمات لتلبية الحاجات الإنسانية المتزايدة والمتطورة وسواء أكان ذلك للفرد أو المجتمع أو المجتمعات الإنسانية – أو كان ذلك بصورة مباشرة أو غير مباشرة.

✓ وجود التخصص الإنتاجي وكذلك تقسيم العمل الاجتماعي في الإنتاج السلعي والخدمي وكذلك في التبادل السلعي بين المناطق والبلدان.

✓ بروز الاختلاف في الكلف الإنتاجية وتباين مستوياتها بين المناطق والدول المختلفة.

✓ توفير الحماية للمصالح الاقتصادية والاجتماعية للفرد والجماعة والمجتمع ككل أو للدول والمناطق.

✓ وجود تباين واختلاف في ظروف وأوضاع التطور الاقتصادي والاجتماعي الحاصل في المجتمعات الإنسانية والدول أو المناطق العالمية

✓ وجود اختلاف في طبيعة الأنظمة الاقتصادية والاجتماعية التي وجدت وسادت في مختلف بلدان ومناطق العالم. ومدى الميل نحو التبادل التجاري الخارجي.

✓ وجود الرغبة في التعاوين لدى الدول من اجل التبادل التجاري الخارجي فيما بينهم.

✓ انتشار مبدأ حرية التبادل التجاري كشعار سياسي واقتصادي. [2]

[1] نعيمة زريكي التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجيستر في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص المالية الدولية، جامعة تلمسان 2011/2010، ص 8.

[2] محمد احمد الدوري، في التجارة الخارجية، جامعة السابع من افريل، الزاوية كلية الاقتصاد بالعجيلات، قسم الاقتصاد، ص12.

المبحث الثاني: أهم النظريات الحديثة في التجارة الخارجية

تطورت نظريات التجارة الخارجية لتواكب التغيرات الاقتصادية والتكنولوجية، ظهرت نظريات حديثة مثل نظرية فجوة التكنولوجيا التي تفسر التجارة بتفاوت الابتكار بين الدول، ونظرية اقتصاديات الحجم التي تبرز أثر الإنتاج الواسع في خفض التكاليف، ونظرية دورة حياة المنتج التي توضح تغير التجارة حسب مراحل تطور المنتج. وتساعد هذه النظريات في فهم واقع المبادلات التجارية الدولية بشكل أدق.

المطلب الأول: نظرية نموذج دورة حياة المنتوج

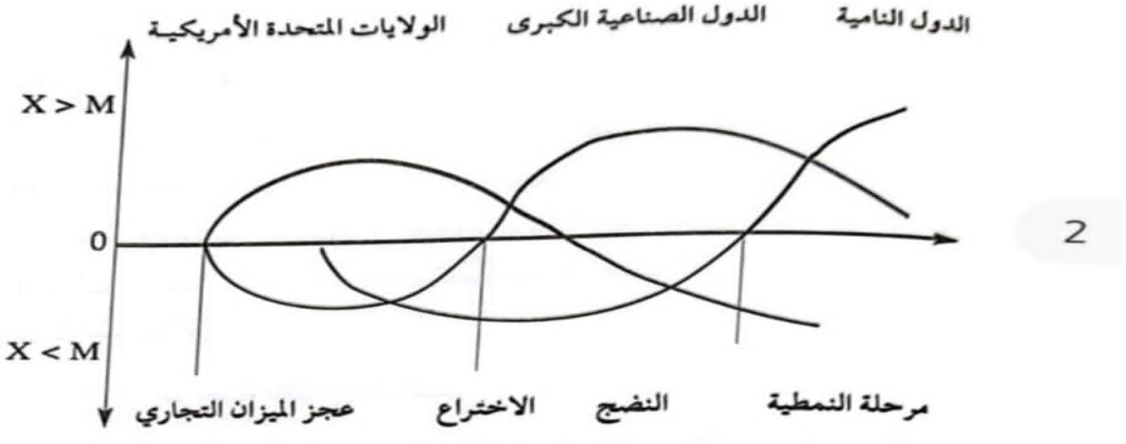
Théorie du cycle de vie international du produit (Raymond Vernon)

تم تقديمه من طرف فرنون Vernon في سنة 1966، وهي نظرية مكملة لتحليل " بوسنر " بحيث أنها تعتمد على نفس المبدأ المتمثل في الفارق التكنولوجي، ووفقا لهذا النموذج فإنه عند تقديم منتوج جديد فإنه عادة ما يتطلب عمالا على مستوى عال من المهارة الإنتاجية، وعندما يكتمل المنتوج ويصبح ناضجا فإنه يصبح من الممكن إنتاجه بواسطة وسائل إنتاج عامة وبواسطة عمال أقل مهارة، وعليه فالميزة النسبية في إنتاجه تنتقل من الدولة المتقدمة إلى الدولة الأقل تقدما حيث العمل أرخص نسبيا.

وعليه تمر عملية إنتاج السلع منذ اكتشافها بعدة مراحل يعتمد في إنتاجها على نوعيات مختلفة من العوامل مما قد يقتضي استيراد دولة لسلعة كانت هي المصدر لها في فترات سابقة[1].

إن دورة حياة المنتوج الجديد أو الصناعة الجديدة تمر بثلاثة مراحل رئيسية مبينة في الشكل التالي وهي:

شكل رقم (01): رصيد الميزان التجاري ودورة حياة المنتوج

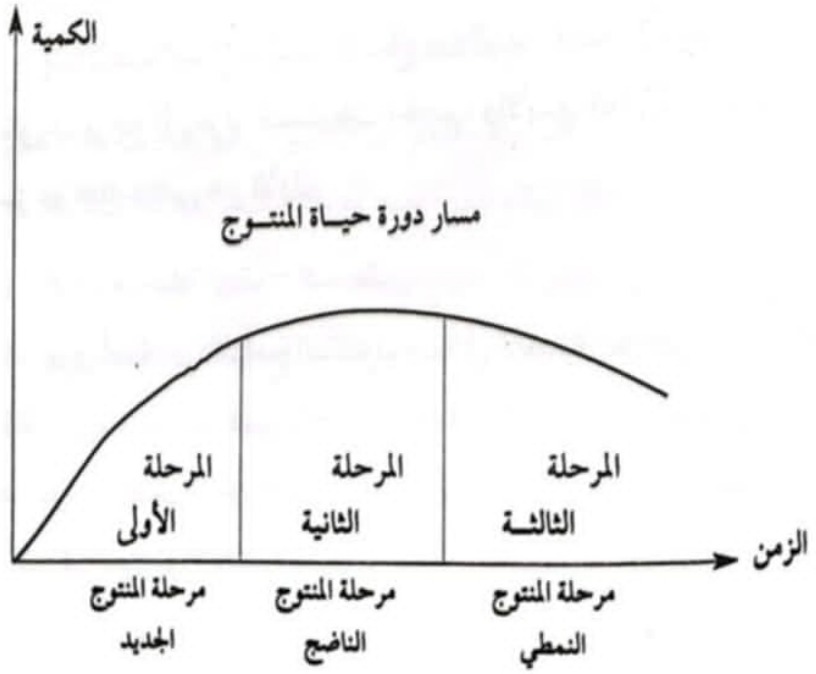


المصدر: الدكتور يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية ص65

[1] يوسف مسعداوى دراسات في التجارة الدولية، دار هومه للطباعة و للنشر الجزائر 2010 ص 64 ص68.

وفي الشكل التالي سنوضح أهم المراحل التي يمر بها المنتوج الجديد

شكل رقم (02): مسار دورة حياة المنتوج



المصدر: الدكتور يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية ص65

أ. مرحلة المنتوج الجديد

تتميز المرحلة الأولى من دورة حياة المنتوج، بأن نشاط البحث والتطوير يحتل مكانة بالغة الأهمية في إخراج المنتوج الجديد إلى الوجود.

عدد محدود من المنتجين وعليه، فإن الإنتاج يقتصر في البداية على وعلى عدد محدود من الدول كذلك، وباعتبارها مرحلة تجربة، فإن المعروض من المنتوج الجديد سيكون في حدود ضيقة وبكميات قليلة في كل من الأسواق الوطنية والدولية، وذلك قصد معرفة حجم الطلب عليها، واختبار أذواق المستهلكين.

ب. مرحلة المنتوج الناضج

بعد ظهور المنتوج الجديد بفترة قصيرة في الدولة الأم صاحبة الاختراع الولايات المتحدة الأمريكية مثلا، فإن قدرا من الطلب يبدأ في الظهور بصورة متزايدة في دول أوروبا الغربية المتطورة، الأمر الذي يشجع الشركات الأم على إنشاء وحدات إنتاجية في هذه الدول، قصد إشباع الطلب المتزايد

إن الاختلاف في نفقات الإنتاج بين البلد المصدر (أمريكا) والبلد المستورد، يرجع إلى مزايا اقتصاديات الحجم، والأيدي العاملة الرخيصة التي يتميز بها البلد الثاني عن الأول. [1]

[1] يوسف مسعداوى دراسات في التجارة الدولية، دار هومه للطباعة و للنشر ،مرجع سابق ص66

ج. مرحلة المنتوج النمطي

يرى أصحاب المناهج التكنولوجية في التجارة الخارجية، أن المرحلة الثالثة لدورة المنتوج، تتميز بتطورات هامة تؤدي في نهاية الأمر إلى تطابق خصائص سلعة دورة المنتوج في مرحلتها النمطية، مع خصائص سلعة هكشر وأولين، في النواحي التالية:

- تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين دول العالم المختلفة وفي ظل هذه الظروف تصبح التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج شائعة ويمكن الحصول عليها من الأسواق العالمية.
- اختفاء ظاهرة اقتصاديات الحجم، وخضوع الإنتاج لقانون الغلة الثابتة، والغلة المتناقصة:
- سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع، وخدمات عناصر الإنتاج ويصبح فيها السعر أداة تنافسية أساسية.
- تشابه الطلب نظرا لاتخاذ السلعة محل الدراسة لشكلها النهائي في جميع الدوال.

عالجت نظرية المناهج التكنولوجية أوجه القصور التي عانت منها النظرية الكلاسيكية والمتمثلة في عدم واقعية الفروض التي قامت عليها، وبالتالي محدودية النتائج التي توصلت إليها، وإهمالها لكثير من العناصر الهامة للاقتصاد الدولي والتي تصدت لها نظرية المناهج التكنولوجية، حيث عالجت قضايا اقتصاديات الحجم رأس المال البشري، والبحث والتطوير، واعتبرتها مصادر أساسية لاختلاف المزايا النسبية المكتسبة وقيام التجارة الدولية.

وكذلك عالجت قضايا الاستثمارات الأجنبية والشركات متعددة الجنسيات وعلاقتها بالتجارة الخارجية، وهي قضايا أهملتها النظرية الكلاسيكية.

وعليه، يمكن القول بأن التطور التكنولوجي يعتبر سببا أساسيا لاختلاف المزايا النسبية المكتسبة، وقيام التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة في سلع دورة المنتوج.

ونتيجة لذلك فقد أقرت هذه الدراسات أن هيكل التجارة الخارجية والتخصص الدولي يتم كالتالي: " تتمتع الدول الصناعية المتقدمة بمزايا نسبية في إنتاج وتصدير سلع دورة المنتوج لارتفاع نسبة الإنفاق على البحث والتطوير، كما تتمتع الدول الصناعية الأقل تقدما والدول الأخذة في النمو بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع هكشر وأولين، حيث تتخصص الدول الصناعية الأقل تقدما في إنتاج وتصدير سلع هكشر وأولين كثيفة رأس المال، وتتمتع الدول الأخذة في النمو بميزة نسبية في إنتاج وتصدير سلع هكشر وأولين كثيفة العمل[1].

[1] سامي عفيفي تتجارة الخارجية بين التنضير والتنظيم طبعة الثانية دار المصرية اللبنانية قاهرة مصر 1994 ص239

المطلب الثاني: نظرية نموذج اقتصاديات الحجم Economies of Scale Model

نعني باقتصاديات الحجم وفورات الإنتاج الكبير، وهي المزايا التي يتمتع بها نظام أو أسلوب الإنتاج الكبير، وإن أحد فروض نموذج هكشر وأولين هو أن كلا السلعتين إنما تنتجان في ظل ظروف ثبات عائد الحجم في كل من الدولتين فمع زيادة عائد الحجم فإن التجارة الدولية ذات نفع متبادل ممكن أن تقوم حتى ولو كانت كل من الدولتين متطابقتين في كل النواحي، هذا النوع من التجارة لم يشرحه نموذج هكشر وأولين.

حيث أن زيادة عائد الحجم إنما تشير إلى حالة الإنتاج الذي يتزايد بنسبة أكبر من النسبة التي يتزايد فيها استخدام الموارد أو عوامل الإنتاج. ومعنى ذلك، أنه لو ضاعفنا جميع المدخلات فإن الإنتاج يزيد بمقدار أكبر من الضعف وذلك لأن زيادة عائد الحجم تحدث لأنه عند العمليات ذات الحجم الكبير فإن تقسيما للعمل وتخصصا أكبر يصبح ممكنا، بمعنى أن كل عامل يستطيع أن يتخصص في القيام بمهمة بسيطة متكررة مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج.

هذا بالإضافة إلى أن العمليات ذات الحجم الكبير عادة ما تسمح بالإقدام على استخدام آلات أكثر تخصصا وأكثر إنتاجية، الأمر الذي لا يكون ممكنا عند العمليات ذات الحجم الصغير.

والتحليل المقدم مع بساطته الإيضاحية – يفتح المجال أمام الدول الصغيرة للاستفادة من التجارة الدولية، إذا تواجدت إمكانية الاستفادة من العوائد المتزايدة بالنسبة للحجم، حيث لم تعد محكومة بحجم إنتاج صغير في سلعها التصديرية، فهي تستطيع زيادة نطاق الإنتاج وتخفيض نفقاتها.

وبالنسبة للدول الصناعية الكبيرة تستطيع الاستفادة من اقتصاديات الحجم عن طريق تضييق مدى التشكيلات السلعية التي تقوم بإنتاجها، حيث تقوم كل دولة بإنتاج تشكيلات سلعية واحدة، أو عدد قليل من التشكيلات حتى تستطيع إطالة الدورة الإنتاجية للسلعة داخل المصنع.

وتؤيد الشواهد التاريخية هذا الأمر، فقبل تكوين الجماعة الاقتصادية الأوربية، كان حجم المصنع الأوربي يماثل نظيره في الولايات المتحدة الأمريكية، ومع ذلك لوحظ انخفاض وحدة النفقات في أمريكا عنها في أوربا، وتفسير ذلك يرجع إلى قيام المصانع الأوروبية بإنتاج الكثير من التشكيلات والتصميمات للسلعة الواحدة قياسا إلى المصانع الأمريكية.

ولذلك عندما تم تكوين الجماعة الأوربية، وتوسعت التجارة بين الدول الأعضاء، بدأ كل مصنع أوروبي يتخصص في إنتاج تشكيلات قليلة من السلعة وترتب على ذلك انخفاض كبير في وحدة التكلفة.

تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية، تطويرا لنموذج هكشر وأولين لنسب عناصر الإنتاج، بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة.

وتعتبر هذه النظرية أن توفر سوق داخلية ضخمة شرطا ضروريا لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم، والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج (نتيجة انخفاض النفقات).

وترى هذه النظرية أن الدول الصناعية الصغيرة الحجم نتجه إلى الحصول على مزايا نسبية مكتسبة، مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع نصف المصنعة أو الوسيطة لعدم قدرتها في التأثير على أذواق وتفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى، وعلى العكس من ذلك فإن الدول الصناعية الكبيرة الحجم تحصل على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الاستهلاكية بسبب قدرتها على التأثير على أذواق المستهلكين في الدول الأخرى.

ويجب الإشارة إلى ما يلي:

– لو استمرت اقتصاديات الحجم على مدار كبير من الإنتاج فإن منشأة أو عدد قليل من المنشآت سوف يستولون على كل السوق بالنسبة لسلعة ما ويؤدي ذلك إلى الاحتكار.

– ثبت حديثا أن اقتصاديات الحجم في الدول الصناعية تنشأ أساسا من أن كل منشأة أو مصنع ينتج صنفا واحدا أو أصناف محدودة من السلعة بدلا من إنتاج أصناف وأنماط مختلفة، فإن هذا أساس لتحقيق تكلفة منخفضة الوحدة السلعة.

– يجب التفرقة بين اقتصاديات الحجم والوفورات الخارجية، حيث أن الأولى تشير إلى الانخفاض في متوسط تكاليف الإنتاج عندما تتوسع المنشأة في الإنتاج وبالتالي فهذا شيء داخلي متعلق بالمنشأة فهوفورات داخلية. أما الوفورات الخارجية فهي تشير إلى تخفيض في متوسط تكاليف الإنتاج لكل منشأة وذلك عندما يتوسع الإنتاج الكلي للصناعة الأسباب خارجة عن المنشأة [1].

[1] يوسف مسعداوى دراسات في التجارة الدولية، دار هومه للطباعة و للنشر الجزائر 2010 ، ص 58ص61.

المطلب الثالث: نظرية الفجوة التكنولوجية Technological Gap Trade Model

(من أبرز ممثليها. م. بوزنير، غ هافباوير، ر. فيرنون وغيرهم). أطلق بوزنير على هذه النظرية عام 1961 إسم " نموذج الفجوة التكنولوجية Technological Gap Trade Model، لذلك يعتبر بوزنير المؤسس لهذه النظرية. لدى تحليل التبادل بين البلدان ذات البنية الاقتصادية المتشابهة يركز أصحاب هذه النظرية الإنتباه على الفارق الزمني بين إنتاج وتصدير السلع ذاتها في مختلف البلدان إن التخصص في مثل هذه الحالة يحدده تعاقب إنتاج السلع في مختلف البلدان مع إستخدام عوامل الإنتاج التي تتيح للبلد المنتج نتيجة الفارق الزمني في الخروج إلى السوق العالمية، إحتلال مواقع راسخة في هذه السوق فالدولة التي تبدأ بإنتاج سلعة جديدة قبل غيرها، تحوز على أفضليات نسبية بالمقارنة مع الآخرين نتيجة إحتكار سوق هذه السلعة، فتؤمن تلبية الإستهلاك الداخلي وكذلك الطلب الخارجي.

إن ظهور سلعة جديدة في هذا البلد أو ذاك سببه الفوارق في القدرة العلمية – التكنولوجية، ومستوى مهارة اليد العاملة وكذلك الفوارق في حجم الأجرة، وفي درجة إستيعاب الجهاز الإداري لإنجازات التقدم العلمي والتكنولوجي.

وهكذا فإن هذه النظرية تركز في تفسيرها لنمط التجارة الدولية على إمكانية حيازة إحدى الدول على طرائق فنية للإنتاج أكثر تقدماً من الدول الأخرى، تمكنها من إنتاج سلعة جديدة، أو سلع ذات جودة عالية أفضل مما تنتجه الدول الأخرى، أو سلع ذات تكاليف إنتاجية أقل، مما يجعل هذه الدولة تكتسب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول. فالإختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية تحقق اختلافاً مماثلاً في المزايا النسبية المكتسبة، وتؤدي بالتالي إلى قيام التجارة الدولية بين الدول عن طريقين:

1- إما زيادة الكفاءة النسبية لإحدى الدول في إنتاج السلع التي تنتج في جميع الدول المشاركة في التبادل التجاري الدولي، الأمر الذي يمنحهذه الدولة ميزة نسبية تجاه تلك الدول. وهذه الإختلافات الدولية في المزايا النسبية بين الدول تمكن الدول ذات التفوق التكنولوجي من تصدير السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية إلى الدول الأخرى التي لم تشهد تغيراً في مستويات التكنولوجيا المستخدمة فيها.

2- وإما دخول إحدى الدول بسلع جديدة كلياً ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية، في الوقت التي لا تستطيع الدول الأخرى إنتاجها داخلياً أو تقليدها لأنها لا تملك الوسائل التكنولوجية اللازمة لإنتاج هذه السلع، أو لا تستطيع الحصول عليها من الدول التي ابتكرت فيها هذه السلع[1].

[1] محمد دياب التجارة الدولية في عصر العولمة دار المنهل، بيروت، الطبعة الأولى، 2010.ص 124ص126.

وعند تفسير نموذج الفجوة التكنولوجية" استخدم بوزنير مصطلحين هما:

– **فجوة الطلب:** وهي تلك الفترة الزمنية بين بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة موطن الإبتكار، وبداية إستهلاك هذه السلعة في الخارج.

– **فجوة التقليد:** وهي تلك الفترة بين بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة موطن الإبتكار، وبداية إنتاجها في الخارج.

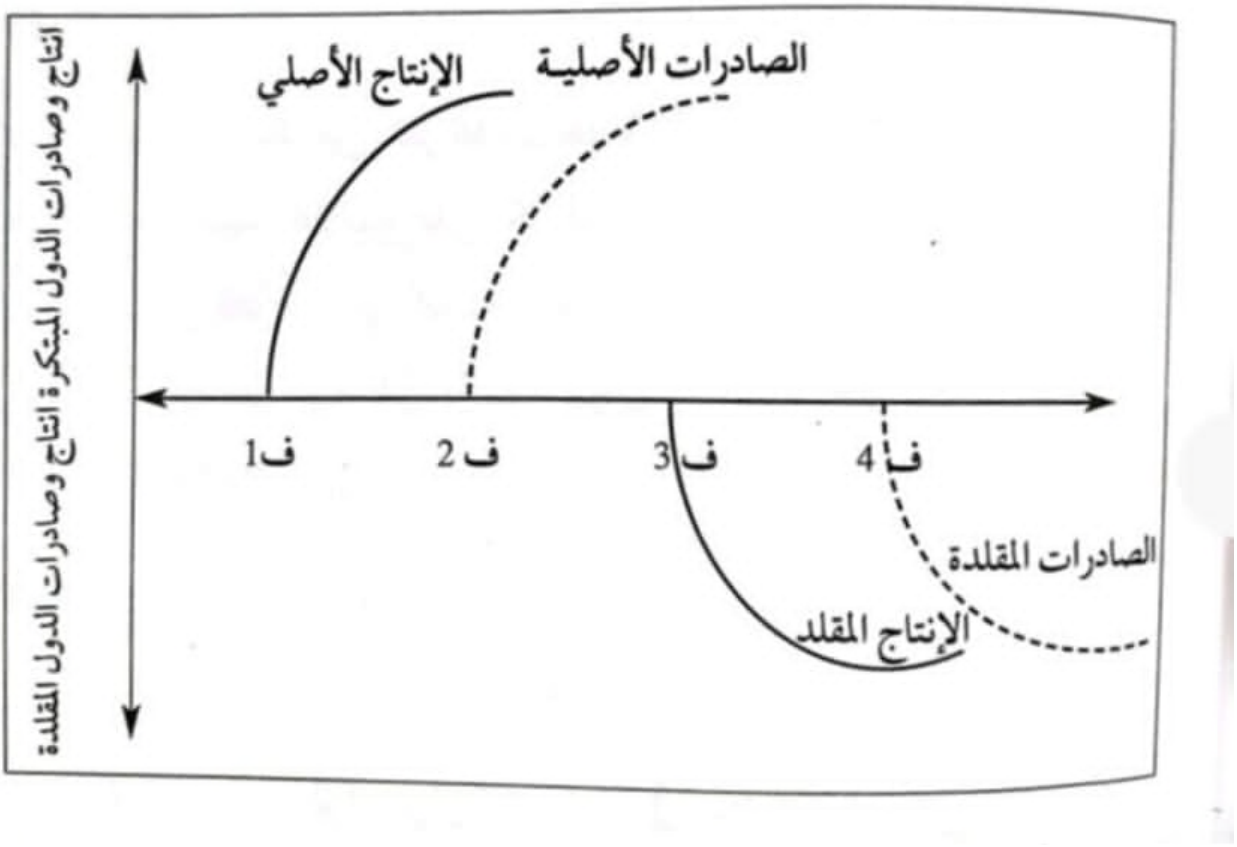
في حال ظهور إنتاج السلعة في الدول المقلدة تفقد الدولة التي ابتكرت فيها السلعة ميزتها النسبية، وتبدأ العوامل التكنولوجية بفقدان الدور الذي لعبته كعامل مفسر لنمط التجارة الدولية بين الدول في السلع الصناعية ذات الكثافة التكنولوجية، ويحل محلها عامل الوفرة أو الندرة النسبية العوامل الإنتاج باعتباره العامل الأساسي لاختلاف المزايا النسبية الطبيعية وقيام التجارة الدولية (نظرية هيكشير – أولين).

عمل هافباوير وفيرنون وآخرون على تطوير نظرية الفجوة التكنولوجية، فرأوا، مثلاً، أن الإختلافات في مستويات الأجور الدولية تعتبر محدداً هاماً لطول الفترة الزمني التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية ولتحديد اتجاه التجارة الدولية الناجمة عنها. فالتطورات التكنولوجية الممثلة في الإختراعات والابتكارات الجديدة قد تنتقل بسرعة من الدولة موطن الإختراع أو الإبتكار إلى دول أخرى في حال كانت مستويات الأجور في هذه الدول أدنى مما في الدولة الأولى، بحيث تسمح بإنتاج السلعة المعنية بتكاليف أقل من إنتاجها في الدولة موطن الإختراع

من أبرز عيوب هذه النظرية أنها لم تتمكن من شرح حجم الفجوة التكنولوجية، والمدى الزمني الذي يمكن أن تستمر خلاله تلك الفجوة قبل تلاشيها. وقد حاولت النظرية التالية (نظرية دورة حياة السلعة) سد هذه الثغرة[1].

[1]– د.محمد دياب، تجارة دولية في عصر العولمة، المرجع السابق، ص 124–126.

شكل رقم (03): الفجوة التكنولوجية



المصدر: الدكتور يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية ص63

المبحث الثالث: التصدير كأداة محورية في سياسات التجارة الخارجية

تعد الصادرات عنصراً حيوياً في دعم الاقتصاد الوطني، لما تؤديه من وظائف متعددة.إضافة إلى ذلك، تعدّ الصادرات أداة فعالة لتوسيع الأسواق وتعزيز النمو الاقتصادي. وفي هذا السياق، يتناول هذا البحث مفهوم التصدير، أنواعه، وأهميته، العوامل المؤثرة فيه واستراتيجيته.

المطلب الأول: مفاهيم حول التصدير، أنواعه وأهميته

أولا: مفاهيم حول التصدير

يعرف التصدير على أنه بيع المنتجات التي صنعت أو حولت من منطقة ما إلى خارج الحدود الوطنية لتلك المنطقة[1].

وهو يعبر عن قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدماتية ومعلوماتية ومالية وبشرية إلى دول وأسواق دولية أخرى بغرض تحقيق أرباح قيمة مضافة، توسيع ونمو، انتشار، توفير فرص عمل، والتعرف على ثقافات البلدان الأخرى والحصول على التكنولوجيا الجديدة وغيرها.

يعرف التصدير على أنه انتقال السلع وسواها من الخيرات والممتلكات المادية من بلد المنشأ إلى البلدان الأخرى لتسويقها في أسواق عالمية[2].

التصدير أيضا هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية"[3].

يعرف التصدير بأنه: بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز لتسويقها أو بتغيير أخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة جزء من احتياجاتها"[4].

---

[1] رضوان محمود العمر، التسويق الدولي، دار وائل للنشر، الأردن ، 2007.ص133

[2] سهام شتحودة ،التسويق الدولي كرهان لتنمية الصادرات المنتجات الزراعية، مذكرة ماستر ، تخصص تجارة دولية ،جامعة الوادي 2016- 2017 ص8.

[3] بن حرص صراح ، تشجيع الصادرات خارج المحروقات، رسالة ماجستير، تخصص ادارة اعمال، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2012-2013، ص18

[4] بورياح كنزة، بطيوي محمد الامين، واقع وافاق سياسة التصدير في الجزائر دراسة حالة مديرية الجمارك لولاية مستغانم. مذكرة ماستر. تخصص مالية وتجارة دولية. جامعة عبد الحميد بن باديس. 2019-2020 ص27

أما حسب الموسوعة الاقتصادية، فمفهوم التصدير هو تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلة في ذات السياق يمكن تقديم مفهوم للتصدير على المستويات التالية:[1]

على مستوى المؤسسة: هو عملية التصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية.

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

على المستوى الدولي: التصدير وسيلة من وسائل التحقيق الرفاهية الاقتصادية، وله دور فعال في اقتحام الأسواق الخارجية والتحكم فيه يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما والتصدير لا يقتصر على سلع ومنتجات وإنما يمتد ويتناول التصدير رؤوس الأموال، حيث يتمثل التصدير في انتقال رؤوس الأموال العائدة إلى الاحتكارات المالية من بل إلى أخر قصد زيادة أرباح هذه الاحتكارات وتعزيز مراكزها الاقتصادية والسياسة في الأسواق، وتوزيع مجالات الاستثمار الرأسمالي وله عدة طرق منها إصدار أو شراء أوراق تجارية أو التزامات أو أسهم أجنبية، منح قروض لتمويل مؤسسات تابعة في الخارج.

ثانيا: أنواع التصدير

التصدير المباشر: يعد من اهم المهام التي تقوم بيه ادارت المبيعات في الشركة الاقتصادية ويقوم بالعملية الوكلاء، الموظفون أو الممثل الدائم في الشركة الذي يقيم في الخارج.

ويمكن ان نقول ان التصدير المباشر يتوافق مع التصدير غير المباشر ويتم العمل بهذا الأسلوب في التصدير الى الأسواق القريبة التي نتمكن من معرفتها ودخول لها بسهولة.

ويتم العمل بيه كذلك في الأسواق الصغيرة التي لا تتطلب منا بذل جهود كبيرة في انتقال أو فتح فرع صيانة فيها ومنها نستنتج ان هذا الأسلوب يقوم على البيع الى دول الخارج دون الحاجات الى توفر إمكانيات كبيرة للقيام بعملية[2].

التصدير غير المباشر: تقوم هذه العملية من التصدير على الوسطاء يتم من خلال قيام شركة ما بتعهد نشاطها التصديري غالى أشخاص من نفس بلد الشركة أو تكلف باه أجانب يعملون لحسابه الخاص من اجل تقوية منتجات الشركة في الأسواق الخارجية، لذلك يتطلب على الشركة ان تكلف وظيفة التصدير الى اشخاص لديهم خبرة ومعرفة جيدة بالأسواق الخارجية. حيث يقوم هؤلاء الوسطاء بشراء المنتجات وبيعها الى الزبائن ولابد من

[1] بورياح كنزة بطيوي محمد امين ، واقع وافاق سياسات التصدير في الجزائر ، مرجع سابق ،ص27

[2] غول فرحات ،التسويق الدولي مفاهيم واسس النجاح في الاسواق العالمية دار الخلدونية، الطبعة الاولى ،الجزائر 2008 ص 35

معرفة انه يوجد العديد من الوسطاء سواء في الدولة المصدرة أو الدولة التي تشتري وهناك ايضا في دول الأخرى مثل الشركات متعددة الجنسيات.[1]

التصدير المشترك: يقوم التصدير المشترك على اتفاق عدة مصدريين يشتركون في التصدير مع بعضهم وهو أسلوب فريد من نوعه في تنظيم عملية نشاط التصدير بحيث تقوم شركات الأعضاء بقيام بعملية تنظيم معينة يهدفون من خلالها تحسين أنشطة التصدير مثل الاتحاد التصديري المحمول، تجمع استكشاف الأسواق ويهدف للحصول على معلومات عن الأسواق وبيع المنتجات على شكل شركة تجارية.[2]

ثالثا: أهمية التصدير

تتركز أهمية التصدير في المزايا التي تحصل عليها الدول في ثلاث محاور أساسية:

– إن التصدير هو المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة ومن جهة أخرى تخفيض العجز في ميزان المدفوعات.

– إن الصناعات التصديرية قد تحصل على مداخيل من صناعات غير تصديرية كما أن جزء من مخرجاتها قد يستخدم في تدعيم صناعات غير تصديرية أيضا، وهذه العلاقة التكاملية تؤدي حتما إلى تطور الصناعات غير التصديرية وتحويلها إلى صناعات تصديرية في الأجل الطويل.

– إن التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة تسويقية، وهذا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية من حيث تكنولوجيا الإنتاج وتطوير المواصفات الفنية واستخدام ترويج أكثر تأثيرا وغيرها، وكل هذه الأمور تنعكس بدورها على تطوير هيكل الصناعات الالكترونية اليابانية التي بدأت تظهر في الأسواق الأوروبية في أوائل السبعينات، ورغم أنها كانت متوسطة الجودة مقارنة بمثيلاتها المصنعة في دول أوروبا الغربية وأمريكا إلا أن التواجد المستمر في هذه الأسواق أكسب الشركات اليابانية الخبرة ومكنها من نقل التكنولوجيا الإنتاجية من الدول المنافسة وتطويرها إلى الأفضل حتى أصبحت الآن الأكثر بيعا والأكبر تفضيلا من جانب المستهلك الأوروبي والأمريكي على حد سواء، وقد انعكس ذلك الأمر على الصناعات الهندسية الأخرى المنتجة في اليابان وبدأت تغزو أسواق العالم[3].

---

[1] غول فرحات ، التسويق الدولي مفاهيم واسس النجاح في الاسواق العالمية دار الخلدونية ، مرجع سابق ص 195

[2] غول فرحات، التسويق الدولي مفاهيم واسس النجاح في الاسواق العالمية دار الخلدونية ، مرجع سابق ص 197

[3] خطاب الهروشي، نحو استراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات دراسة إحصائية لقطاعي الصناعة والفلاحة مجلة المالية والأسواق، العدد 01، المجلد 06 الجزائر ، 2019، ص 504.

إضافة إلى ذلك وعلى مستوى المنافسة العالمية أصبح التصدير يشير إلى مدى امتياز الاقتصاد بلد معين بالمردودية والتكلفة الدنيا والجودة حتى أن مقياس الأداء الاقتصادي والتكنولوجي أصبح في السنوات الأخيرة يعتمد كثيرا على اعتبار قدرات التصدير وخاصة محتوياته التكنولوجية والمقصود بذلك هو طبيعة التكنولوجيا ذاتها، فصنع وتصدير جهاز أوتوماتيكي مثلا يختلف في أهميته وقيمته المضافة على صنع وتصدير آلة ميكانيكية.

من خلال ما سبق نستنتج أن عملية التصدير يتسرب تأثيرها انطلاقا من تحسين الجودة إلى حدوث تخفيض في تكاليف الإنتاج والتكلفة النهائية وصولا إلى احتلال وضعية تنافسية أقوى وبالتالي الاستحواذ على شريحة سوقية أكبر مما يرفع رقم الأعمال وبالتالي الحصول على أكبر أرباح وتوزيع جزء منها إلى المساهمين وإعادة استثمار الجزء الباقي في نشاطات مختلفة منها البحث التطبيقي أو الإبداع التكنولوجي وبالتالي القدرة التصديرية الفعلية لا تتمثل في تصدير أكبر الكميات فحسب، بل في تصدير أكبر كمية من المنتجات التي تتصف بمواصفات تكنولوجية متقدمة[1].

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على التصدير

1- العوامل على المستوى الجزئي:

- غياب سياسة محددة الأهداف وواضحة ومعلنة ومعروفة من طرف كل الدوائر والمستويات والمصالح والأفراد.

- تطبيق عشوائي وغير منتظم لإجراءات العمل المنصوص عليها في نظام الجودة، بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبني على الأساليب الإحصائية لتحديد الاختلاف.

- عدم الأخذ بأسلوب نظام الجودة في مجال تحديد وتصميم المنتجات.

- غياب التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة الذي قضى على كل فرص الإبداع والابتكار كأسلوب عملي يمكن المؤسسة الجزائرية من تحضير المنتوج الذي يتلاءم ومتطلبات الوضع الحالي.

2- العوامل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي:

- غياب إستراتيجية محددة المعالم للتصدير أو على الأقل تغطية الحاجيات المحلية والذي يفترض أنها جزء ضروري لتنمية وتوزيع الصادرات وتحقيق تنافسية، تعطي الاعتبار للجانب الاقتصادي والاجتماعي والتشابك والتداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية والأجنبية.

[1] خطاب الهروشي، نحو استراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات دراسة إحصائية لقطاعي الصناعة والفلاحة، مرجع سابق، ص 504

– غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين وميلهم لممارسة عملية الاستيراد بسبب ارتفاع نسبة الربح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير.

– انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون تموقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول. هذه الوضعية تجلت من خلال الانعكاسات والتأثيرات السلبية من جراء تحرير التبادلات التجارية للنظام الإنتاجي الوطني.

– سوء استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم، تغليف، بالإضافة إلى غياب الإبداع والابتكار التقني والتكنولوجي سبب ضعف ميزانية البحث والتطوير وأنماط الإدارة المتسلطة.

3 – **العوامل المرتبطة بالمحيط المؤسساتي والتشريعي**

– وجود تنظيم وتنسيق غير كافيين بين المصدرين الجزائريين سواء على المستوى الوطني أو الخارجي.

– سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص لترقية الصادرات خارج المحروقات.

– ارتفاع تكاليف النقل الدولي وعجز خدمات دعم التصدير المخصصة لذلك، والتي تعتبر أداة أساسية وضرورية لتطوير نشاطات التصدير لأن ارتفاع تكاليف النقل يترتب عليه ارتفاع التكاليف التسويقية وبالتالي انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير.

– عدم الاهتمام بوظيفة التسويق الدولي وما يمكن أن تقدمه من معلومات للمؤسسات بحيث أصبح الحصول على المعلومات عن الأسواق الخارجية من أهم المشكلات التي تواجه المصدر الجزائري نظرا لنقص خبرته بالدراسات التسويقية.[1]

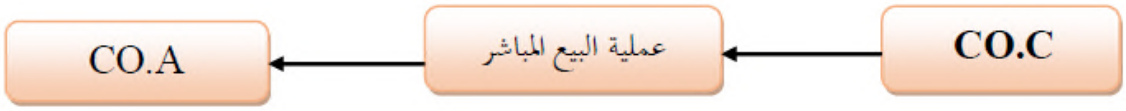
[1] خطاب الهروشي، نحو استراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات دراسة إحصائية لقطاعي الصناعة والفلاحة، مرجع سابق، ص 504

المطلب الثالث: طرق التصدير واستراتجيته

1- طرق التصدير

- التصدير المباشر: يتطلب التصدير المباشر وجود صلة مباشرة بين المؤسسة المنتجة والمصدرة في نفس الوقت الطرف البائع والمؤسسة المستفيدة الطرف المشتري خارج البلد الاصلي للمؤسسة المصدر[1]

شكل رقم (04): التصدير المباشر



المصدر: سعد غالب ياسين. الادارة الدولة. دار اليازوري العملة للنشر والتوزيع. عمان الاردن 2002 ص380

كما يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة وخبرة المؤسسة بالأسواق الدولة، ويتم بإحدى السبل التالية[2]:

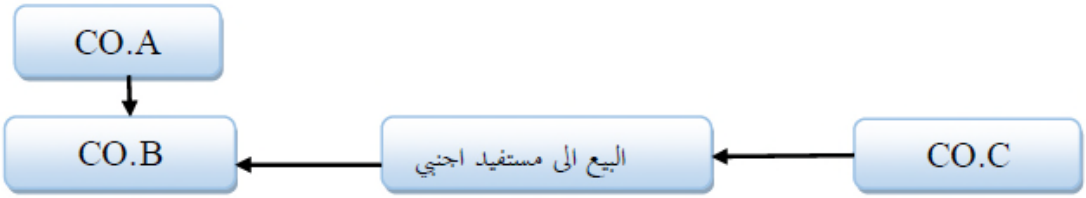
- انشاء قسم التصدير للأسواق الخارجية: يتطلب هذا من المؤسسة انشاء قسم التصدير ليقوم بكافة مهام التصدي
- انشاء فروع في الأسواق الخارجية: تقوم المؤسسة بإنشاء فروع في السوق الأجنبي يتولى مهام توزيع والتصدير في ذلك السوق
- ارسال مندوبي بيع للخارج: حيث يتولون عملية البحث عن العملاء في الأسواق الأجنبية، من اجل تفاوض مهم بشان عقد صفقات البيع.

[1] سعد غالب ياسين. الادارة الدولة. دار اليازوري العملة للنشر والتوزيع. عمان الاردن 2002 ص 380

[2] محمد جاسم التجارة الدولية دار زهران للنشر و توزيع عمان 2002. ص 78

التصدير غير المباشر: يعد التصدير غير مباشر الطريقة الأكثر شيوعا في اقتحام الأسواق الخارجية، ونقصد به النشاط الذي يترتب على قيام المؤسسة ما ببيع منتجاتها الى مستفيد محلي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج سواء كان المنتج بشكله الأصلي أو بشكله المعدل[1].

شكل رقم (05): التصدير غير المباشر



المصدر: سعد غالب ياسين. الإدارة الدولة. دار اليازوري العملة للنشر والتوزيع. عمان الاردن 2002 ص39

2- استراتيجيات التصدير

تختلف الشركات والمؤسسات في أساليبها قبل الشروع في تصدير منتجاتها، إذ يتعين عليها اتباع طرق معينة تهدف إلى توسيع نشاطها الإنتاجي، وذلك من خلال استكشاف فرص جديدة لتسويق هذه المنتجات والبحث عن أسواق خارجية مناسبة. ويتم ذلك باستخدام استراتيجيات وأساليب متنوعة تعد الأنسب لتنفيذ عملية التصدير.

استراتيجية النمو المعتمدة على المنتج:

تقوم هذه الطريقة على ان المؤسسة تخترق السوق بمنتج واحد ويكون ذلك عن طريق:

- تحديد منتج أساسي للمؤسسة.
- تعمل على تسويق المنتج في السوق المحلي وتوسيعها وطنيا ثم دوليا.
- تعمل على تكييف المنتج حسب رغبات الأسواق الخارجية ومن هنا تقوم المؤسسة أو الشركة المصدرة بدراسات للمعرفة اذواق كل سوق خارجي ترغب في دخول اليه
- تعمل على اصلاح وتعديل المنتج ونضجه بالطرق التقنية استراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق
-

[1] سعد غالب ياسين ، الإدارة الدولة، مرجع سابق ص 39.

– تعمل المؤسسة حسب هذه الاستراتيجية على مراقبة سوق معينة من حيث المنتج الذي تقوم بعرضه وفي نفس الوقت يكون هذا المنتج من نفس النوع الخاص بالمؤسسة وتقوم بمراقبة سعره وكمياته.[1]

استراتجية النمو المعتمدة على الأسواق:

يجب على المؤسسة في هذه الإستراتجية القيام بمراقبة سوق معينة من حيث المنتج المعروض فيها والذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة وكذلك تعمل على مراقبة سعر وكميته.[2]

[1] قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر مع أخد الفترة الممتدة من 1978–2006، مذكرة مقدمة من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة،، 2009–2008، ص 15.

[2] عادل احمد حشيش و مجدى محمود شهاب الاقتصاد الدولي، بيروت، الدار الجامعية 1988، ص 165

خلاصة الفصل:

تناول هذا الفصل الإطار النظري للتجارة الخارجية، حيث تم التطرق إلى مفهومها وأهميتها كأداة استراتيجية في دعم الاقتصاد الوطني وتوسيع دائرة المبادلات الدولية. كما تم عرض مختلف العوامل التي تؤثر في نشاط التجارة الخارجية سواء كانت اقتصادية، جغرافية، سياسية أو تكنولوجية، لما لها من دور حاسم في تحديد اتجاهات الصادرات والواردات. كما تطرق الفصل إلى أبرز النظريات الحديثة التي حاولت تفسير ديناميكيات التجارة الدولية في ظل التغيرات العالمية، مثل نظرية فجوة التكنولوجيا، اقتصاديات الحجم، ودورة حياة المنتج، والتي أظهرت أن التبادل التجاري لا يعتمد فقط على الموارد، بل أيضًا على الابتكار والتطور الصناعي.

وفي الأخير، تم التطرق إلى التصدير بشكل مفصل متضمنا مفهومه وأهميته واستراتيجياته كعنصر حيوي لتوسيع الأسواق وتعزيز النمو الاقتصادي.

الفصل الثانـي:

دور هيئـة الجمارك في ترقيـة الصادرات خارج قطاع المحروقات

تمهيد:

يشكل دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات أحد التحديات العملية التي تتطلب تضافر جهود عدة أطراف فاعلة على المستوى الوطني. وفي هذا السياق، يبرز دور عدد من الهيئات المتخصصة التي تسهر على مرافقة المتعاملين الاقتصاديين، وتوفير الأطر اللازمة لترقية المنتوج الجزائري في الأسواق الخارجية.

يتناول هذا الفصل الهيئات الرئيسية المساهمة في دعم التصدير في الجزائر، من خلال تقديم خدمات الترويج، التأطير، التمويل، الضمان والتأهيل. كما يُولي اهتمامًا خاصًا بإدارة الجمارك الجزائرية باعتبارها فاعلاً محورياً في تنظيم العملية التصديرية وتسهيل الإجراءات، إلى جانب كونها موقع التربص الميداني الذي مكّننا من رصد واقع الأداء الجمركي على مستوى الميدان.يُختتم الفصل بدراسة حالة واقعية، تُبرز تطبيقات عملية للآليات الإدارية والجمركية في دعم الصادرات خارج المحروقات، بما يُسهم في تقييم مدى نجاعة المنظومة الوطنية لترقية التصدير.

المبحث الأول: أهم الهيئات المتدخلة في دعم التصدير

تعد ترقية الصادرات أحد المحاور الاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة وتنويع مصادر الدخل الوطني، لاسيما في ظل التحديات التي تواجه الاقتصاد الجزائري المعتمد بشكل كبير على المحروقات. وفي هذا السياق، تبرز الحاجة إلى تفعيل دور الهيئات والمؤسسات الوطنية المعنية بدعم التصدير، عبر مقاربة شمولية تدمج الجوانب التنظيمية، الترويجية، والحمائية واستنادًا إلى تحليل دور مختلف الفاعلين.

المطلب الأول: تحفيز البيئة الاقتصادية والمؤسساتية لتشجيع التصدير

وزارة التجارة: تعتبر وزارة التجارة واحدة من ابرز الدوائر الحكومية التي شاهدت عدة تغيرات في مهام وصلاحياتها ويحكمه المرسوم التنفيذي رقم 94207 المؤرخ في 1994/07/16.

من مهام وزارة التجارة:

– تنظيم تحضير الاتفاقيات التجارية الدولية ويقوم بتفاوض بشأنها، بالاتصال مع المؤسسات المعنية ويتولى تنفيذها ومتابعتها.

– السهر على جعل القوانين والتنظيمات مطابقة للنصوص التي تسير التجارة الدولية.

– القيام بالتنشيط والتحفيز بواسطة الهياكل الملائمة من خلال الاتصال مع الدوائر الوزارية والمؤسسات المعنية بالأعمال التجارية الخارجية الثنائية والمتعددة الأطراف.

– القيام بمعالجة الخلافات المتعلقة بالتجارة الدولية في حدود صلاحيته.

– القيام باقتراح استراتيجيات جديدة لترقية الصادرات خارج المحروقات.

– القيام بتشجيع مشاركة المتعاملين الاقتصاديين في التظاهرات الاقتصادية داخل الوطن أو خارجه.

– القيام بالتنسيق مع الهيئات المعنية، المصالح الموضوعة لدى المثليات الدبلوماسية الجزائرية في الخارج والمكلفة بالشؤون التجارية.

– يقوم بوضع تنظيم سير مناطق التبادل الحر.

– يعمل على وضع وتطوير نظام اتصال وإعلام إحصائي حول المبادلات التجارية الدولية[1].

[1] الجريدة الرسمية رقم 85. الصادرة في 22 ديسمبر 2002. ص11

الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة CACI:

حسب المرسوم التنفيذي رقم 93/96 المؤرخ في 1996/03/03 تعرف بأنها مؤسسة صناعية وتجارية تمتع بالاستقلالية المالية تعمل تحت وصاية وزارة التجارة والعمل الأساسي التي تقوم به التمثيل والاستثمارة والتوسيع الاقتصادي على مستوى الدوائر الإقليمية والإدارة.

ومن مهام غرفة التجارة والصناعة CACI:

– تزود السلطات العمومية بإرادتها أو بطلب من هذه السلطات من خلال الآراء أو الاقتراحات والإرشادات التي تخص بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على الصعيد الوطني، قطاعات التجارة والصناعة والخدمات

– تعمل على التشاور بين منخارطيها وتقوم بجمع اراءهم في النصوص التي تعرضها عليها الإدارة قصد دراستها وتقديم رأيها بشأنها.

– تعمل على إعطاء الدعم للمؤسسات الاقتصادية والتجارية والخدماتية والصناعية في المجالات القانونية والمالية والاجتماعية وبالأخص التجارة التي تكون في الخارج.

– تعمل على تقديم النصائح والارشادات للمنخرطين في مجالات الأنشطة والعلاقات بالشركاء الوطنيين والأجانب.

– تقوم بإنجاز كل اعمال المصلحة المشتركة في غرفة التجارة والصناعة وتعمل على تحفيزها على ان تقوم بالمبادرات.

– تقوم بتمثيل أعضاءها عند السلطات العمومية وتقوم بتعين ممثلين لدى هيئات التشاور والاستشارة الوطنية.

– تعمل ايضا على انجاز كل عمل يهدف الى ترقية مختلف القطاعات الاقتصاد الوطني وتعمل على تنميتها وتوسيعها خاصة في مجال الأسواق الخارجية.

– تعمل على دراسة الوضعية الاقتصادية وتطورها وتقوم بتقديم ارائها الى السلطات العمومية بخصوص وسائل التنمية النشاط الاقتصادي.

– تعمل على اصدار كل وثيقة أو استمارة أو أي شهادة يتقدم بطلب عليها الاعوان الاقتصاديون لاستعمالها وتؤشر أو تصادق عليها وفق للقوانين المعمول بها

– تعمل ايضا على تنظيم للقاءات والتظاهرات الاقتصادية داخل وخارج البلاد.[1]

[1] الجريدة الرسمية رقم 16، الصادرة في 1996، ص20

المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات:

حسب المرسوم التنفيذي رقم 04173 تم تأسيس المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات بتاريخ 12 جوان 2004 يتولى المهام التالية:

– المساهمة في تحديد أهداف واستراتيجيات تطوير الصادرات.

– المباشرة في تقرير برامج واعمال تؤدي الى اقتراح كل قياس لتشجيع وتنويع الصادرات خارج المحروقات. [1]

الجمعية الوطنية للمصدريين الجزائريين ANEXAL:

في 10 جوان 2001 تم انشاءها بمقتضى الامر 90 31ANEXAL بتاريخ 24 ديسمبر 1990 قام المصدرون بإنشائها من اجل التسويق فيما بينهم لرفع قدراتهم وولوج للأسواق الاجنبية وايضا من اجل التنسيق مع السلطات الجزائرية وهي جمعية تعمل وتقدم الخدمات للكافة المصدريين ان كانوا خواص أو عموميين وبعد سنوات من انشاءها تظم الآن حوالي 110 مصدر من اصل 600 مؤسسة تقوم بالتصدير

و من مهام الجمعية الوطنية للمصدريين الجزائريين ANEXAL

. تعمل على المساهمة في تبادل الخيرات ونشرها

. تعمل على نشر كل المعلومات التي تفيد المصدريين

. تقوم بإخبار بمختلف التظاهرات الدولية والوطنية

. تقوم بتحفيز المصدريين الجزائريين على المشاركة في التظاهرات الوطنية والدولية [2]

المطلب الثاني: دعم الترويج والتسويق الدولي للمنتجات الجزائرية

الشركة الوطنية الجزائرية للمعارض SAFEX:

أنشأت سنة 1971 كانت تعرف باسم المكتب الدولي للأسواق الدولية والتصدير بالأمر رقم 16/17 المؤرخ في 5 اوت 1971 كان في سنة 1987 يعرف باسم الديوان الوطني للأسواق والتصدير ONEFEX والذي اصدر بموجب المرسوم التنفيذي 63/87 المؤرخ في 03 مارس 1987 وفي 1990/12/24 وبعد المداولات الجمعية العامة تم تغير الاسم الى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير وهي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالاستقلال المالي والشخصية المعنوية تعمل تحت وصاية وزارة التجارة.

[1] المرسوم التنفيذي 04–173 المؤرخ في جوان 2004

[2] الجريدة الرسمية رقم 18 الصادرة في جويلية 1996

- ومن مهام الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX:
- تنظيم المعارض والصالونات ذات الطابع المحلي الجهوي والدولي
- تعمل على تأطير المشاركة الجزائرية في المعارض والصالونات الدولية في الخارج
- تعمل على تقديم الدعم للمتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الدولية وذلك من خلال:
- تعتبر وزارة مات للازمة التي تتعلق بالتجارة الخارجية
- تعمل على توفير فرص الشراكة والاعمال في الخارج
- قيام بترقية العلاقات بين المتعاملين الاقتصاديين المحليين وكذلك الدوليين
- إعطاء الصورة الواضح لإجراءات التصدير
- العمل على نشر المجالات الاقتصادية
- العمل على تنظيم ندوات ومؤتمرات
- العمل على إدارة وتشغيل البني التحتية لقصر المعارض.[1]

*** الجمعية الوطنية للترقية الصادرات apex :**

في سبتمبر سنة 1996 تم انشاء الجمعية ANEXAL: ترقية الصادرات مقرها العاصمة تم انشاءها من طرف إطارات اقتصاديين وخبراء يعملون في المؤسسات الجزائرية المسؤولة على ترقية صادرات السلعية والخدماتية خارج قطاع المحروقات وتم انشاء فرع داخل الجمعية يختص بالعمل والتفكير حول مختلف النشاطات كما تسعى الجمعية للتنظيم المعلومات ومحال التنظيم لتدخل الى الأسواق وتسعى الجمعية ان تكون اداءة تقدم الدعم لكل مبادرة تصدير[2].

نادي المصدريين الجزائريين CEA:

أنشأ في 30 ديسمبر 1989 من قبل السلطات العامة وكذلك السلطات الخاصة وهو عبارة عن جمعية وطنية ذات طابع غير مالي. يتولى مهام التالية:

- تبادل المعلومات العلمية والتقنية والعملية.
- الالتقاء والتشاور مع الاعوان الاقتصاديين
- مناقشة كل الأسئلة المتعلقة بالتجارة الدولية.
- الدفاع على المصدرين ومصالحهم

[1] الجريدة الرسمية رقم 10، الصادرة في 1987، ص 341، ص343

[2] الجريدة الرسمية رقم 18، الصادرة في جويلية 1996، مرجع سابق، ص 23.

– التعاون المشترك بين المنظمين الى النادي

– تقديم كل الاقتراحات من اجل تحسين وتشجيع تطوير الصادرات خارج قطاع المحروقات. [1]

الصندوق الخاص بترقية الصادرات FSPE:

حسب المرسوم رقم 20696 المؤرخ في جوان 1996 انشا الصندوق الخاص من اجل دعم الصادرات ويعمل هذا الصندوق على تقديم اعانات مالية للكافة المتعاملين الذي يعملون من اجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ويتم تمويله بنسبة 10 بالمائة من الضريبة الخاصة إضافة الى ذلك المساعدات التي يتحصل عليها من طرف الهيئات والمؤسسات العامة والخاصة حسب المادة 129 من قانون المالية 1997.

ومن مهام الصندوق كالتالي:

تغطية التكاليف الخاصة بدراسة الأسواق الخارجية وإعلام المصدرين ودراسة كيفية تحسين المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.

اعانة الدولة في تدعيم الصادرات عن طريق المشاركة في الأسواق والمعارض المقامة في الخارج.

المطلب الثالث: ضمان الجودة وتقليص مخاطر المرتبطة بالتصدير

المركز الوطني لمراقبة النوعية CACQE:

هو مؤسسة ذات طابع اداري تسيره وزارة التجارة أنشأ بموجب المرسوم التنفيذي رقم 147 89 المؤرخ في 08 اوت 1989 والمكمل للمرسوم التنفيذي رقم 03318 والمؤرخ في 30 سبتمبر 2003.

ومن جملة مهام التي يختص بها هذا المركز هي:

– قيام بإجراء الدراسات والتحاليل المحلية التي تسمح بمراقبة نوعية المنتج ومدى ملاءمتها للمحتوى.

– إبرام العقود والاتفاقيات فيما يتعلق بتحقيق هدف المركز منه الهيئات الوطنية والأجنبية.

– حماية صحة المستهلك بالسهر على احترام النصوص المنظمة لنوعية المنتجات الموضوعة للاستهلاك تشجيع استعمال المواد الأولية المحلية. [2]

[1] سيدر كريمة جكتوني التيحة، دور منظومة دعم الصادرات خارج المحروقات مذكرة ضمن مكالمات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصائية تخصص مالية، جامعة الأغواط الجزائر 2015 ص40.

[2] سيدر كريمة، جكتوني فتيحة، دور منظومة دعم الصادرات خارج المحروقات، مرجع سابق ص23.

الشركة الجزائرية للتامين وضمان خدمات الصادرات CAGEX:

تأسست بمقتضى الأمر 96 06 المؤرخ في 1996/01/10 الذي يتعلق بتامين القرض عند التصدير واعتمد رسميا بعد صدور المرسوم التنفيذي رقم 69235 المؤرخ في 1996/07/01 وتتشكل هذه الشركة من مؤسستين من مؤسسة مصرفية وشركة تامين وهي كالتالي:

- الصندوق المركزي لإعادة التأمين.
- بنك الجزائري للتنمية الريفية.
- الشركة الجزائرية للتامين النقل.
- البنك الوطني الجزائري
- البنك الجزائري الخارجي
- القرض الشعبي الجزائري
- الشركة الجزائرية للتامين
- بنك التنمية المحلية
- الصندوق الوطني للتعاونية النقل.

- ومن مهام الشركة الجزائرية لتامين وضمان الصادرات CAGEX
- تعمل على تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير
- تقوم بضمان الدفع في حالة التمويل
- تقوم بتأسيس بنك المعلومات في المجال الاقتصادي
- تعمل على تحفيز وتشجيع المصدرين لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات.
- تقوم بتغطية الديون وتعويض المستحقات في الخارج.
- تعمل على تعويض المصدر عن الانقطاع أو التوقف النهائي لسوق التصدير.
- تقوم ببيع المعلومات التجارية للمستوردين والممولين.

ومنه بصفة عامة نستخلص ان مهام الشركة تتجلى في تحفيز وتشجيع الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات وتعمل على ضمان مبيعات الائتمان لصالح الشركات الاقتصادية التي تنشط في السوق الوطنية.[1]

[1] الجريدة الرسمية رقم 18 ، مصدر ستبق ص 23.

المبحث الثاني: ادارة الجمارك الجزائرية

تعد إدارة الجمارك الجزائرية هيئة عمومية تحت إشراف وزارة المالية، وتضطلع بدور محوري في حماية الاقتصاد الوطني، وتسهيل المبادلات التجارية، وضمان أمن البلاد من خلال الرقابة على حركة البضائع والأشخاص عبر الحدود.

المطلب الاول: نشأة ادارة الجمارك

اولا: تعاريف عامة حول ادارة الجمارك

تعرف الجمارك بانها الادارة التي اوكل اليها مراقبة تطبيق الانظمة الجمركية بشان تحصيل الضرائب الجمركية المستحقة للخزينة العمومية وحماية للنظم الاقتصادية لكل دولة والسهر عند الاستيراد والتصدير على تطبيق التشريع الخاص بالتجارة الخارجية والتشريع الذي يظبط العلاقات المالية مع الخارج ومراقبة ذلك[1].

وتعرف ايضا بانها هي هيئة حكومية تابعة لوزارة المالية تستخدمها الدولة لحماية اقتصادها الوطني، فهي أداة تسهيل تبادل، تشجيع وتحرير التجارة من القيود تعد إدارة الجمارك فعالة لضبط الاقتصاد بصفة عامة، وضبط التجارة الخارجية بصفة خاصة، كما تسهر بكامل أعضائها على تطبيق القوانيين واحترام التشريعات التي تضم المبادلات الاقتصادية وتحركات الأشخاص ووسائل النقل البحرية والبرية وكذا الجوية من والى الخارج[2].

وان الجمارك هي إدارة مكلفة بمراقبة اجتياز الأشياء ورؤوس الأموال للحدود الوطنية ولقد أصبح عمل الجمارك لا يقتصر فقط على حراسة الحدود وتدوين كل المبادلات من ناحية الكم، بل يتعدى ذلك إلى تقويم كل عناصر المبادلة من مرد ودية اقتصادية وإدماجها في السياسة التجارية والمالية للبلاد والمديرية العامة للجمارك هي تابعة للوزارة المكلفة بالمالية للبلاد. [3]

[1] مراد زايد دور الجمارك في على اقتصاد السوق حالة الجزائر ، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصائية. جامعة الجزائر سنة 2005-2006 ص 288.

[2] سلمي سلطاني نور الجمارك في السياسة الخارجية دراسة حالة رسالة ماجستر، في العلوم الالكسائية، فرع تخطيط وتنمية جامعة الجزائر 2001-2003 ، ص102

[3] كرفوح مريم،ادارة الجمارك ودورها في مكافحة الجريمة الجمركية ، دراسة حالة ، مذكرة لنيل شهادة الماستر ، تخصص قانون الاعمال ، جامعة ادرار ، 2016-2017 ص 08

ثانيا : نشاة ادارة الجمارك الجزائرية

1 – المرحلة الأولى (1962 – 1969) :

بعد الاستقلال مباشرة عرفت الجزائر تحولات اقتصادية، ففي أفريل 1963 أنشأت مصلحة بوزارة المالية تسمى مصلحة الجمارك بموجب مرسوم رئاسي فشكلت مصلحة التحويلات الخارجية والجمارك وفي 15 ماي 1963، صدر قرار وزاري حدد مهام المديرية التي قسمت بدورها إلى مديريتين فرعيتين :

- المديرية الفرعية للجمارك
- المديرية الفرعية للتحويلات الخارجية

فقد تم تطبيق أول تعريفة جمركية جزائرية في أكتوبر 1963 التي شجعت استيراد الثروة الصناعية التي خضعت لتعريفة مقدرة ب 10% بينما المنتجات الموجهة للاستهلاك النهائي فهي تتراوح قيمتها 15، 20 %، وما يمكن ملاحظته في هذا الشأن أن السلطات الجزائرية قد توجهت إلى تشجيع الواردات من السلع التجهيزية بفرضها رسوما جمركية منخفضة من جهة، ومن جهة أخرى فرضت على باقي السلع نسب رسوم مرتفعة بغرض حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية، والحد من استيراد السلع الغير ضرورية لعملية التنمية، أما في أفريل 1964 كان تأسيس مراقبة المبادلة، هذه المراقبة كانت مرنة لأن لم يكن في تلك الفترة منع نقل رؤوس الأموال إلى الخارج تمثلت هذه الرقابة في إنشاء تجمعات مهنية للشراء، تضم المستوردين الخواص في شكل مؤسسات أغلب رأسمالها للقطاع العام الذي يعمل.

من خلالها على تغطية حاجيات معينة. أما بالنسبة لسنة 1968 تمت مراجعة نظام التعريفة وتعديله باعتماد

تعريفات جديدة من أجل توجيه الواردات لخدمة استراتيجية التنمية الوطنية. [1]

2 – المرحلة الثانية (1970 – 1979) :

تميزت هذه الفترة بالتأميم المتزايد للتجارة الخارجية، واحتكار الخدمات المسيرة من طرف المؤسسات الوطنية، وتنشيط الأعمال الإقتصادية وتطبيق مخططات التنمية الإقتصادية المحلية لتسيير عملية الإحتكار.

[1] نشاة وتطور ادارة الجمارك المحاظرة الاولى جامعة وادي سوف https://elearning.univ-eloued.dz

هذه المعطيات الإقتصادية الجديدة أرغمت إعادة هيكلة التعريفة الجمركية تماشيا للمتطلبات الجديدة لمراقبة التجارة الخارجية الذي يتطلب بموجبه ثلاث أنظمة :

- إتباع نظام حصص بالتحديد الكمي للواردات
- نظام خاص بالتراخيص الشاملة للاستيراد.[1]

3 – المرحلة الثالثة :(1980 – 1988) :

بعد صدور قانون الجمارك سنة 1979م، هذا السند القانوني الذي يساعدها على تحقيق أهدافها المسطرة، وفي سنة 1982 اصدر المرسوم الرئاسي رقم 82–237 الذي ساهم في إعادة هيكلة هذه المديرية، حيث قسمت إلى خمس مديريات مركزية إضافة إلى أقسام المراقبة:

- المديرية المركزية للأنظمة الجمركية والجبائية
- المديرية المركزية للتنظيم والمنازعات الجمركية
- المديرية المركزية للدراسات والتخطيط
- المديرية المركزية للموظفين والتكوين
- المديرية المركزية لتسيير الإعتمادات والوسائل

نلاحظ في هذه الفترة أن الدولة هي المسؤولة الوحيدة عن تنظيم وتسيير العمليات التجارية، وذلك بتدخلها مباشرة في مجال التجارة الخارجية ومحاولة تأميمها بفضل التخطيط المنتهج من قبل السلطات الجزائرية، ونلاحظ أيضا أن دور الجمارك في هذه المرحلة محدود من ناحية متابعة تنفيذ برنامج الرخص مما جعل عملية تحصيل الضرائب والرسوم الناتجة عن الرقابة تهدف إلى تغذية الخزينة العامة على حساب تحقيق هدف آخر وهو حماية المنتوج المحلي من المنافسة الأجنبية.[2]

4 – المرحلة الرابعة (1988 الى يومنا هذا):

تختلف هذه المرحلة عن المراحل السابقة كونها تميزت بالتحرير التدريجي للتجارة الخارجية إذ يظهر ذلك من خلال تعديل القوانين والنصوص التشريعية.

[1] نشاة وتطور ادارة الجمارك ، المحاظرة الاولى ، جامعة وادي سوف، https://elearning.univ-eloued.dz

[2] نشاة وتطور ادارة الجمارك، المحاظرة الاولى ،جامعة وادي سوف، نفس المرجع

أعطت وزارة الإقتصاد لقطاع الجمارك من خلال المرسوم التنفيذي رقم 9-324 بتاريخ 20 أكتوبر 1990 روحا جديدة سايرت هذه المعطيات حيث قسمت الادارة الجمركية إلى مديريات مركزية :

- مديرية الأنظمة الجمركية الإقتصادية
- مديرية المنازعات ومكافحة التهريب
- مديرية التشريع والإحصائيات والإعلام الآلي
- مديرية الموظفين والوسائل

ومن بين مميزات هذه المرحلة:

- التخلي عن سياسة الاحتكار وتبني نظام اقتصاد السوق القائم على مبدأ الحرية التجارية والمنافسة الدولية في السوق، مبني على قانون العرض والطلب.
- تنظيم عملية الإستيراد بمنح السجل التجاري.
- إصلاح النظام الجنائي وتطبيق الإصلاحات الاقتصادية.
- تخفيض الرسوم الجمركية وإزالة الحواجز التي تعرقل عملية المبادلات الخارجية.
- تعديل القانون الجمركي وفق قوانين حديثة وإجراءات حديثة التطبيق.
- إزالة الوصايا عن المؤسسات الاقتصادية العمومية لتؤدي وظائفها على عدم المساواة مع المؤسسات الخاصة.
- ارتفاع مستوى التبادل التجاري مع الخارج نتيجة فتح السوق الوطنية أمام المنتجات الأجنبية. [1]

ثالثا: الهيكل التنظيمي لادارة الجمارك الجزائرية

ان المديرية العامة للجمارك تملك وسائل خاصة تعكس أهمية نشاطها وتطور دورها في التنمية الاقتصادية للبلاد، وهي تابعة لوزارة المالية ويسيرها المدير العام، وتضم مصالحمركزية ومصالح تنفيذية تسمى بالمصالح الخارجية [2].

1- على المستوى المركزي:

تنظم الإدارة الجمركية على المستوى المركزي ضمن مفتشية عامة، مديرية عامة، ومراكز وطنية.

[1] نشاة وتطور ادارة الجمارك ، المحاظرة الاولى ، جامعة وادي سوف ، مرجع سابق

[2] سارة بن ايدير، الحماية الجمركية للمنتوج الجزائري، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أم البواقي ، 2015/2014، ص 12.

أ- المفتشية العامة:

أنشئت المفتشية العامة للجمارك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 11-195 المؤرخ في 01 جوان 1991، والمتضمن المفتشية العامة للجمارك وتنظيمها وسيرها كهيئة مكلفة بالرقابة الداخلية لنشاط المصالح الجمركية، مهمتها الأساسية تحديد الاختلالات واقتراح الحلول الأنسب لتدارك النقائص المتعلقة بنشاط المصالح، ويأتي تدخلها ليضاف الى التدخل مفتشيات أخرى تابعة لوزارة المالية كالمفتشية العامة للمالية وكذلك مجلس المحاسبة وقد تم الغاء هذا الأخير بموجب المرسوم الجديد وخلافا للهياكل المركزية التي تنظم ضمن مديريات فرعية ومكاتب، تنظم المفتشية العامة في شكل:

-مفتش عام يساعده خمسة مفتشين ويساعد كل واحد من المفتشين مكلفان بالتفتيش، ينشط المفتش العام اعمال المفتشين وينسقها ويراقبها.

- تحدث لدى المفتشية العامة للجمارك أربع مفتشيات جهوية يديرها مفتشون جهويون تمارس مهامها على مستوى المصالح الغير ممركزة لإدارة الجمارك.

- يساعد كل مفتش من المفتشين الجهويين ثلاثة رؤساء فرق الرقابة.[1]

ب المديرية العامة للجمارك:

لقد جاء المرسوم التنفيذي رقم 08-63 بأحكام تنظيمية جديدة في مجال مكافحة التقليد على المستوى المركزي لإدارة الجمارك بموجي المادة 08 من هذا القرار والتي من اهم ما جاء فيها:

-إرساء المساعدة المتبادلة والتعاون مع مختلف المصالح الوطنية والأجنبية التي تمارس مهامها تمس النشاط الجمركي بصفة مباشرة أو غير مباشرة.

-تحيين نظام تسير وتحليل المخاطر بمعايير الغش المتعلقة بالتقليد.[2]

2- على المستوى المحلي:

توجد مصالح خارجية ذات اختصاص إقليمي منظمة في شكل مديريات جهوية، ومفتشيات اقسام، ومكاتب جمركية وفرق ذات صلاحيات مختلفة.[3]

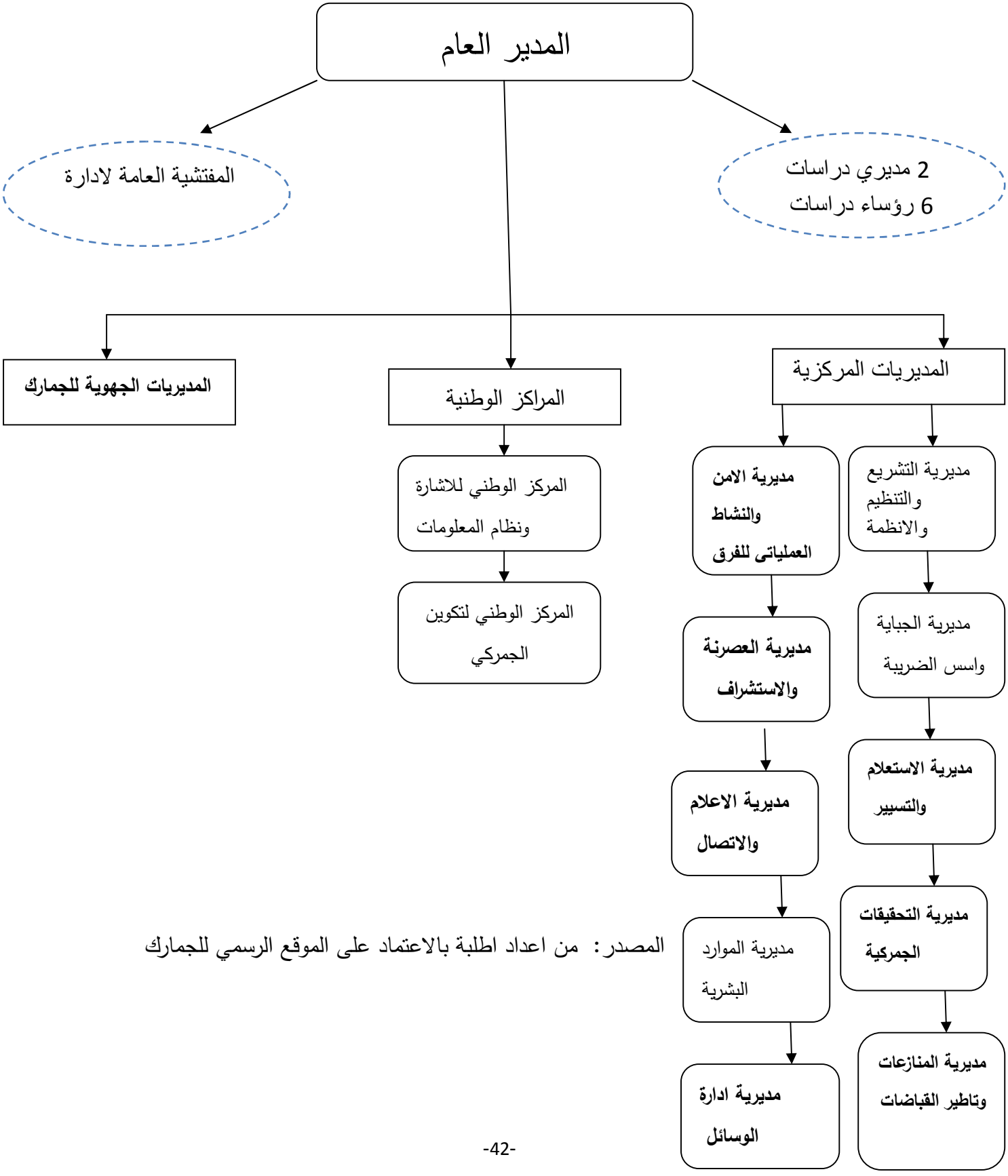
---

[1] الجريدة الرسمية رقم 11 الصادرة ب 02 مارس 2008.

[2] الجريدة الرسمية رقم 11،نفس المرجع السابق

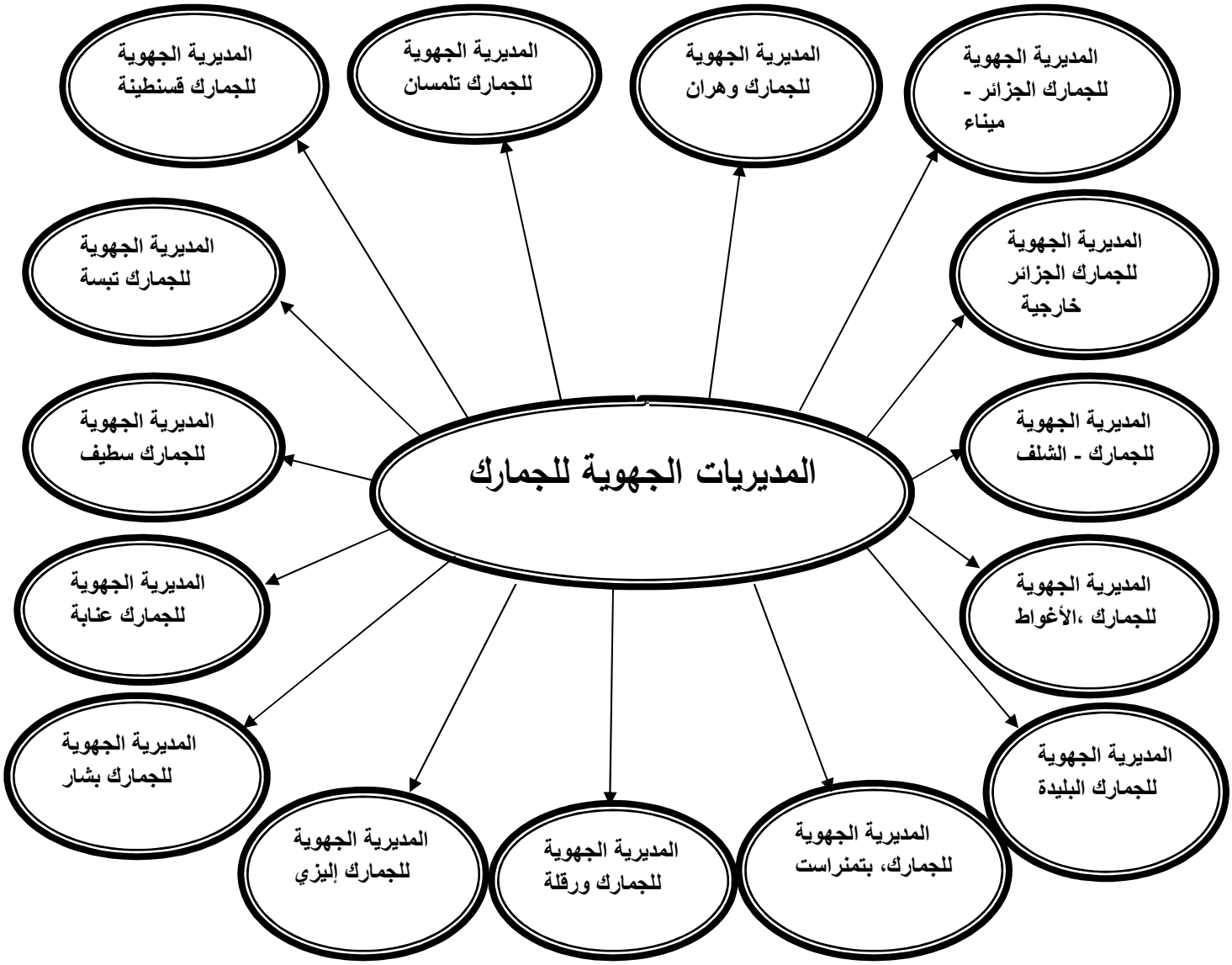
[3] مقرآن سماح، مقدم ياسين دور أعوان الجمارك في الكشف عن البضائع المقلدة، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية سياسية العدد11

شكل رقم (06): مخطط توضيحي يمثل الهيكل التنظيمي لادارة الجمارك



المصدر: من اعداد اطلبة بالاعتماد على الموقع الرسمي للجمارك

شكل رقم (07): مخطط توضيحي يمثل المديريات الجهوية للجمارك الجزائرية



المصدر: من اعداد الطلبة بالاعتماد على الهيكل التنظيمي لمديرية الجمارك الجزائرية

المطلب الثاني: مهام ادارة الجمارك الجزائرية

تعد إدارة الجمارك من الجهات المحورية في الدولة، نظراً لدورها في تنظيم حركة البضائع ورؤوس الأموال والأشخاص عبر الحدود بشكل إلزامي. وبما أن الجمارك تمثل إحدى الدعامات الأساسية للاقتصاد الوطني، فإنها تتولى بعدة مهام رئيسية، من أبرزها:

1- **المهام الكلاسيكية:** تتمثل في :

أ- **المهمة الجبائية:**

- ✓ تحصيل الحقوق الجمركية
- ✓ تحصيل الاتاوات الجمركية
- ✓ التحصيل لصالح الادارة الجبائية الحقوق والاتعاب الداخلية التي تطبق على المواد المستوردة
- ✓ تحصيل الغرامات الجمركية الناجمة عن المخالفات للتشريعات والتنظيمات وكل النصوص التي لها علاقة بالادارة الجمركية.
- ✓ تامين وتغطية كل الالتزامات الجبائية في حالة الاستيراد بتطبيق قوانين وقواعد تشريعية

ب- المهمة الاقتصادية :

تعمل الجمارك في الافاق الاقتصادية بالدرجة الأولى على ان توفر الامتيازات الاضافية للاقتصاد وتقليل تكاليف فرض القيود على المبادلات التجارية.

وتتمثل المهمة الاقتصادية في:

- ✓ تطبيق النصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بتنقل البضائع ورؤوس الاموال العابرة للحدود
- ✓ تعزيز المنافسة والتجارة العادلة عن طريق الوقاية والبحث وقمع المعاملات الغير قانونية والغش
- ✓ تشجيع الاستثمار الوطني والخارجي بواسطة ميكانيزمات جمركية وضريبية مؤسسة لهذا الغرض، وذلك من خلال التسهيلات الجمركية والانظمة الجمركية الاقتصادية
- ✓ مراقبة المبادلات التجارية وذلك بوضعها تحت الرقابة الصارمة لاعوان الجمارك
- ✓ ترقية المبادلات الخارجية [1]

[1] بلعباس حنان ، النظام الجمركي واثره على الانفتاح التجاري في الجزائر، مذكرة تخرج للحصول على شهادة ماستر،تخصص مالية وتجارة دولية ، تلمسان، 2018/ 2017 ص07 ص08

ان مهام الجمارك في اغلبية الاحيان مهامها كلاسيكية غير أن التطورات في التجارة الخارجية والانفتاح على العالم، إلى جانب سعي الدول لحماية إنتاجها الوطني ومواطنيها من جهة، وظهور العولمة من جهة أخرى، قد أفضت إلى نشوء مهام جديدة تتبناها إدارة الجمارك، والتي تركز أساساً على التحكم في الحركة وضمان أمنها.

2- المهام المعاصرة: وتتمثل في:

ا - مهام حمائية

- ✓ مكافحة التهريب تبييض الاموال الاتجار بالمخدرات وبصفة عامة الجريمة المنظمة والعابرة للحدود المشاركة في الحفاظ على الصحة العمومية بمراقبة السلع الغذائية
- ✓ حماية المستهلك بمراقبة النوعية ومعايير الانتاج
- ✓ حماية الملكية الفكرية وكذا حماية حقوق المؤلف بمكافحة القرصنة الفنية والادبية
- ✓ حماية التراث الثقافي والفني

ب - مهمة المساعدة في اتخاذ القرار: وتتمثل في:

- ✓ اعداد وتحليل الاحصائيات المتعلقة بالتجارة الخارجية وذلك من اجل تسهيل لاتخاذ القرار من طرف السلطات العمومية
- ✓ اعداد الدراسات المتعلقة بتطور التجارة الخارجية توقعات تحصيل الحقوق والرسوم الجمركية وذلك بطلب من السلطات. [1]

المطلب الثالث: التسهيلات والتحفيزات الجمركية في عملية التصدير

- **التسهيلات الجمركية الممنوحة في عملية التصدير:**

يتم منح التسهيلات الجمركية لعمليات التصدير على ثلاث (03) مستويات، إجراءات، أنظمة جمركية، مراقبة.

تم وضعها حيز التنفيذ لمرافقة المصدرين وترقية ودعم المصدرين خارج المحروقات الهدف المنشود منها هو خفض التكاليف وتوفير الوقت.[2]

[1] بلعباس حنان ، النظام الجمركي واثره على الانفتاح التجاري في الجزائر، مرجع سابق، ص 09

[2] الموقع الرسمي لادارة الجمارك الجزائرية https://www.douane.gov.dz/spip.php?article475 تم الاطلاع يوم 23-05-2025 على الساعة 21:15

1. في ما يخص التصريح والاجراءات الجمركية

أ- التصريح المؤقت:

- يجوز للمصرح، أن يودع تصريحا غير كامل يدعى (التصريح المؤقت). عندما لا تتوفر لديه كل المعلومات الضرورية أو لا يتسنى له تقديم الوثائق المطلوبة (باستثناء الفاتورة الموطنة، والإجراءات الإدارية الخاصة) التي تسمح له بإيداع تصريح نهائي.
- يمنح هذا الاجراء المبسط من طرف المصلحة، بعد تقديم طلب من طرف المصدر.
- يجب أن يتم استكمال التصريح المؤقت بتصريح تكميلي في الآجال المحددة من طرف المصلحة.
- يشكل التصريح التكميلي مع التصريح الابتدائي فعل واحد غير منفصل، ويسري مفعوله إبتداء من تاريخ تسجيل التصريح الأصلي

ب- التصريح المبسط

يحتوي التصريح المبسط على جزء من المعلومات المدونة في التصريح المفصل. يجب أن تكون هذه الأخيرة كافية من أجل تحديد البضائع المعنية بالتصدير وقبول النظام الجمركي المطلوب.

يتم تسويته عن طريق إيداع تصريح تكميلي خلال المدة الممنوحة من طرف المصلحة.

غير أن التصريحات المقدمة وفقا للنماذج الخاصة التالية، ليست معنية بعملية إيداع التصريح المفصل المسوى:

- نماذج الاستخدام الدولي المنصوص عليها في الاتفاقيات، البروتوكولات والاتفاقات الدولية، الموقع والمصادق عليها من طرف الجزائر (مثال "دفتر القبول المؤقت")
- نماذج الاستخدام الخاص، والتي نماذجها وأشكالها محددة ومنظمة بموجب الأحكام التنظيمية، التي تنظم عمليات جمركة البضائع (مثال: التصريح المبسط لنقل البري، رخصة العبور لدى الجمارك)

التصريحات البريدية الدولية نموذج << CN22 >> et << CN23 >> :[1]

[1] الموقع الرسمي لادارة الجمارك الجزائرية https://www.douane.gov.dz/spip.php?article475 تم الاطلاع يوم 23-05-2025 على الساعة 21:55

ت- التصدير عن طريق دفتر القبول المؤقت

يعد دفتر القبول المؤقت وثيقة دولية تسمح للمهنيين بالتصدير المؤقت لبضائعهم مع الوقف الكلي للحقوق والرسوم وكذا الإعفاء من الكفالة مثل ما هو مبين أعلاه، فإن هذا الدفتر يعوض التصريحات التي يجب القيام بها عادة عند عبور الحدود.[1]

ث- البيع بالإيداع

تتم عملية التصدير عن طريق البيع بالإيداع باكتتاب تصريح التصدير المؤقت، مرفق بتعهد لاكتتاب التصريح التكميلي لإعادة الاستيراد.

- تتم تصفية التصريح المؤقت بواسطة إحدى التصريحات الثلاث التالية :

- التصريح التكميلي للتصدير النهائي، بالنسبة للبضائع المباعة نهائيا.
- التصريح بإعادة الاستيراد بعد البيع بالإيداع للبضائع الغير مباعة.
- التصريح التكميلي عند التصدير النهائي للبضائع الفاسدة أو المتلفة في الخارج (إلحاق محضر الإتلاف).[2]

ج- الإعفاء من الكفالة

يعفى من الكفالة المالية :

- نظام القبول المؤقت للبضائع من أجل تحسين الصنع.
- نظام التصدير المؤقت للبضائع من أجل تحسين الصنع.
- نظام التصدير المؤقت للتغليفات الفارغة الخاصة بالبضائع عند التصدير.[3]

ح- تأجيل معالجة النزاعات

يؤجل معالجة النزاعات المحتمل أن تنشأ بعد اكتتاب التصريح إلى ما بعد الشحن الفعلي للبضائع. لكن، هذا التأجيل في المعالجة لا يخص النزاعات المتعلقة بالبضائع المحظورة عند التصدير المذكورة في المادة 21 من قانون الجمارك، أو عندما تكون البضاعة موضوع التصدير، تشكل محل الجريمة.

2 - في ما يخص الأنظمة الجمركية:

[1] الموقع الرسمي لادارة الجمارك الجزائرية ، نفس المرجع السابق

[2] الموقع الرسمي لادارة الجمارك ،نفس المرجع السابق.

[3] الموقع الرسمي لادارة الجمارك ،نفس المرجع السابق

تهدف الأنظمة الجمركية إلى تخفيف خزينة المؤسسات وتعزيز القدرة التنافسية للمنتجات المراد تصديرها، كذلك الاستفادة من بعض التقنيات الناتجة عن استخدام المدخلات والتغليفات.[1]

أ. نظام القبول المؤقت لتحسين الصنع :

يسمح هذا النظام، مع وقف الحقوق والرسوم، للمتعاملين باستيراد البضائع الأجنبية (المواد الأولية والمنتجات النصف مصنعة الموجهة لإعادة التصدير)، وذلك بعد خضوعها لعملية تصنيع، تحويل أو معالجة إضافية أو صيانة أو تصليح.

ب. نظام التصدير المؤقت لتحسين الصنع :

يسمح هذا النظام الجمركي للمتعاملين المستفيدين، بالتصدير المؤقت للبضائع التي اكتسبت حرية التنقل داخل الإقليم الجمركي الجزائري وإعادة استيرادها خلال مدة محددة وذلك بعد خضوعها لعملية تصنيع، تحويل، معالجة إضافية أو تصليح، مع الإعفاء الكلي أو الجزئي من الحقوق والرسوم.

ج- نظام إعادة التموين بالإعفاء:

يسمح هذا النظام للمصنعين بإعادة التموين بالإعفاء من الحقوق والرسوم الجمركية، عن طريق إستيراد المواد الأولية والمنتجات النصف مصنعة لاستبدال تلك المعروضة للاستهلاك والمستعملة للحصول على منتجات سبق تصديرها بشكل نهائي.

3. فيما يخص الرقابة الجمركية:

تخضع عمليات التصدير إلى رقابة جمركية جد مخففة. نظام تسيير المخاطر مصمم بطريقة تسهل عملية التصدير.

في حالة الاضطرار إلى القيام بالرقابة، فإنه يتم تنظيم هذه الأخيرة بطريقة لا تعرقل عمليات التصدير.[2]

[1] الموقع الرسمي لادارة الجارك الجزائرية https://www.douane.gov.dz/spip.php?article475 تم الاطلاع يوم 23-05-2025 على الساعة 21:15

[2] الموقع الرسمي لادارة الجمارك. نفس المرجع السابق

أ. المسار الأخضر عند التصدير

تستفيد عمليات تصدير الخضر والفواكه، والمواد سريعة التلف من المسار الأخضر، مع الإعفاء من الرقابة الجمركية الآنية، كما يتم القيام بالإجراءات الجمركية في نفس اليوم الذي اكتتب فيه التصريح.

تتم معالجة المنتجات الأخرى المصدرة خلال مدة زمنية لا تفوق 48 ساعة.

ب. التفتيش في الموقع

يمكن للمصدر اكتتاب تصريح التصدير على مستوى أقرب مكتب جمركي لموقع إنتاجه أو المقر الاجتماعي. في هذه الحالة تتم الرقابة الجمركية في الموقع.

ج – صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد

تمنح صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد إلى المنتجين من أجل إستيراد المواد الأولية، ولكن أيضا لتصدير منتجاتهم.

تتمثل صفة المتعامل الاقتصادي المعتمد في المسار الأخضر الممنوح عند عمليات تصدير المنتجات مع الإعفاء من الرقابة الفورية. يمكن القيام برقابة مستهدفة على مستوى موقع المنتج المصدر[1].

- **التحفيزات الجمركية للتشجيع على التصدير:**

من اهم التحفيزات الجمركية التي نص بها قانون المالية الجزائري مايلي :

أ – الرسم على القيمة المضافة TVA :

* المادة 13 و2/42 من قانون الرسم على رقم الأعمال تعفى من الرسم :

– عمليات البيع والصنع التي تتعلق بالبضائع المصدرة.

– عمليات البيع والصنع التي تتعلق بالبضائع من مصدر وطني ومسلمة الى محلات تجارية الموضوعة تحت الرقابة الجمركية.[2]

[1] الموقع الرسمي لادارة الجمارك الجزائرية https://www.douane.gov.dz/spip.php?article475 تم الاطلاع يوم 23-05-2025 على الساعة 21:15

[2] المديرية العامة للضرائب. الصالون الرابع للمنتوج المحلي من الانتاج الى التصدير. مديرية الضرائب لولاية تيارت

– المشتريات والبضائع المستوردة والمحققة من قبل مصدر والمخصصة اما للتصدير أو لإعادة تصديرها على حالها أو لإدخالها لصنع سلع معدة للتصدير.

– الخدمات المتعلقة مباشرة بعملية التصدير.

ب – الضريبة على الدخل الاجمالي IRG

* حسب المادة 5/13 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة. يعفى من الرسم :

– حيث انه يستفيد من اعفاء دائم لعمليات تصدير السلع وتلك التي تتضمن الخدمات المدرة للعملة الصعبة.[1]

ج – الضريبة على أرباح الشركات IBS

* المادة 5/138 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة. يعفى من الرسم :

– حيث انه يستفيد من اعفاء دائم لعمليات تصدير السلع وتلك التي تتضمن الخدمات المدرة للعملة الصعبة.

د – الرسم على النشاط المهني TAP

المادة 3/220 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة.

– قد تم الغاء هذا الرسم بمقتضى قانون المالية 2024. [2]

[1] المديرية العامة للضرائب. الصالون الرابع للمنتوج المحلي من الانتاج الى التصدير. مديرية الضرائب لولاية تيارت

[2] المديرية العامة للضرائب. الصالون الرابع للمنتوج المحلي من الانتاج الى التصدير. مرجع سابق

المبحث الثالث: الوثائق الإدارية والجمركية دراسة حالة شركة تحويل الحديد بتيارت

تعد الفاتورة التجارية من أهم الوثائق المحورية في مسار التصدير، إذ تجمع بين الوظيفة القانونية والمالية والتنظيمية، مما يجعلها أداة أساسية في تقييم المعاملات التجارية الخارجية. وتكتسي هذه الوثيقة أهمية خاصة في ظل الجهود التي تبذلها الدولة الجزائرية لترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات، حيث تستخدم كمرجع رسمي لتحديد القيمة الحقيقية للمنتوج، منشئه، وشروط الدفع، فضلاً عن كونها أساسا لاحتساب الرسوم والضرائب الجمركية عند الاقتضاء. ويهدف هذا المبحث إلى تحليل الدور العملي للفاتورة التجارية في دعم ديناميكية التصدير، من خلال دراسة حالة فعلية تمثلها شركة تحويل الحديد بتيارت"، التي تصدر منتجا صناعياً نحو السوق التونسية، في إطار اتفاقيات تفضيلية.

المطلب الأول: دور شهادة تنقل السلع في تفعيل الاتفاقيات التفضيلية وتسهيل التصدير

تمثل شهادة تنقل السلع إحدى الركائز الإجرائية الأساسية في عمليات التصدير، لا سيما عندما يتم ذلك في إطار اتفاقيات تجارية تفضيلية. وتعد الوثيقة التي تم تحليلها، والصادرة عن الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة بتاريخ 19 أوت 2024 نموذجا عمليا يوضح التفاعل المؤسسي بين الهيئات المكلفة بترقية الصادرات، وفي مقدمتها الغرف التجارية والجمارك.

تثبت هذه الوثيقة أن البضاعة المصدرة – والمتمثلة في منتج "سلك تثبيت من الحديد بسمك 1.4 مم" – هي ذات منشأ جزائري، حيث تعتبر هذه الشهادة دليلا معتمدًا على الأصل الوطني للسلعة. وتكتسب هذه النقطة أهمية خاصة في سياق الاتفاقات التجارية التفضيلية، كالاتفاق التفاضلي الجزائري التونسي الموقع في إطار اتفاقية المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر (GAFTA) ، والتي تهدف إلى تسهيل وتنمية المبادلات التجارية البيئية بين الدول العربية من خلال تخفيض أو إلغاء الرسوم الجمركية.

من خلال هذه الشهادة، يستطيع المتعامل الاقتصادي الجزائري ضمان تمكين زبونه التونسي من الاستفادة من امتيازات جمركية معتبرة، وهو ما يساهم في تعزيز تنافسية المنتج الجزائري في الأسواق الإقليمية وتسهيل اختراقه لهذه الأسواق بفضل الأسعار التفضيلية الناتجة عن التخفيضات الجمركية. من هنا يتجلى الدور الإستراتيجي لمثل هذه الوثائق في ترقية الصادرات خارج المحروقات، خاصة عندما يتعلق الأمر بمواد نصف مصنعة أو صناعية كالمنتجات الحديدية، والتي تمثل إحدى البدائل الاقتصادية الممكنة خارج قطاع الطاقة.

تؤدي الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI) من خلال إصدار هذه الشهادة دورا أساسيا يتجاوز مجرد التصديق الإداري. فهي تعمل كوسيط مؤسسي يربط بين المصدرين والإدارة، وتعد طرفا فاعلا في مسار التصدير

في المقابل، تعتبر الإدارة الجمركية شريكا لا يقل أهمية، حيث تستخدم هذه الشهادة ضمن ملف التصدير المودع لدى مصالح الجمارك. وتتمثل مهمة الجمارك في مطابقة البيانات، والتأكد من صحة المنشأ، ومنح الامتيازات المقررة بناء على محتوى هذه الوثيقة، بالإضافة إلى المراقبة الأمنية والاقتصادية لعبور السلع.

وهنا تتجلى العلاقة التكاملية بين الغرفة والجمارك في دعم مسار التصدير، وضمان التزامه بالمعايير القانونية والتنظيمية.

من ناحية أخرى، تبرز الوثيقة عناصر فنية وإجرائية أخرى ذات دلالة مهمة، مثل الربط بين الشهادة والفاتورة التجارية، حيث ذكر رقم الفاتورة وتاريخها بشكل واضح، مما يعزز الشفافية وقابلية التتبع. كما توفر الوثيقة بيانات عن الوزن الصافي والإجمالي، وعدد الطرود، وطبيعة المنتج، بالإضافة إلى تحديد نقطة الشحن (تيارت) ونقطة الوصول (تونس)، وهو ما يسمح بإجراء تقييم أولي للجوانب اللوجستية والاقتصادية المسار التصدير.

وعليه، فإن شهادة تنقل السلع ليست مجرد وثيقة إدارية، بل هي أداة تطبيقية لتفعيل الاتفاقيات التجارية ودليل على نجاعة النظام المؤسسي المرافق لعملية التصدير. ويكشف تحليلها عن مدى انخراط الفاعلين المؤسسيين في تحقيق أهداف الدولة الجزائرية الرامية إلى تنويع الاقتصاد الوطني وتخليصه من التبعية لقطاع المحروقات، من خلال تعزيز الصادرات ذات القيمة المضافة نحو الأسواق القريبة والواعدة.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة

شهادة تنقل السلع

بموجب الاتفاق التجاري التفاضلي الجزائري التونسي
الموقع بتونس في 04 ديسمبر 2008

19 AOUT 2024

1_ المصدر (الإسم و العنوان الكامل، البلد)	شهادة منشأ رقم، N° 013518
	راجع الملاحظات في الخلف قبل ملء الإستمارة
3_ المرسل إليه (الإسم و العنوان الكامل، البلد) (اشارة اجبارية)	2_ شهادة مستعملة للمبادلات التفاضلية بين الجزائر و تونس
	4_ بلد المنشأ الجزائر / 5_ بلد الوجهة تونس
6_ معلومات متعلقة بالنقل (اشارة اختيارية)، بري	7_ ملاحظات،

8_ وصف السلع (رقم ترتيبي، علامات، الأرقام، عدد و طبيعة الطرود) (1)	9_ كتلة خام (كغ) أو مقاييس أخرى (ل، م3 إلخ)،	10_ رقم و تاريخ الفاتورة
ك تثبيت من الحديد 1.4 مم 14 لوحة تحميل	الوزن صافي 21000 كغ الوزن الخام 21200 كغ	رقم الفاتورة 2024/00070 تاريخ الفاتورة 2024/08/15

11_ تصريح المصدر	12_ جهة الإصدار	13_ تأشيرة الجمارك،
أنا الممضي أسفله، أصرح أن السلع المشار اليها أعلاه تستوفي كل الشروط المطلوبة للحصول على هذه الشهادة.	توقيع وختم الجهة المصدرة للشهادة:	تصريح مصادق عليه طبق الأصل،
بـ ..... في	.....	تصريح بالتصدير (2)،
التوقيع	.....	نموذج ..... رقم .....
.....	.....	بتاريخ .....
تيارت	.....	مكتب الجمارك .....
2024/08/19	.....	بـ ..... في .....
		الختم و التوقيع .....

1_ اذكر عدد الطرود او السلع غير المعبأة بدون ترقيم
2_ لا ملأ الا اذا احترمت القواعد الوطنية لبلد التصدير

المطلب الثاني: الفاتورة التجارية كمرأة للمعاملة التصديرية ودليل على الامتثال المالي والجمركي

الوثيقة الثانية التي تمثل الفاتورة التجارية (Facture Commerciale) الصادرة عن شركة SARL Tréfilerie des Aciers De Tiaret بتاريخ 15 أوت 2024، تعد وثيقة مركزية ضمن العملية التصديرية، لما تحمله من أبعاد قانونية مالية جمركية وتجارية في آن واحد. فهي لا تقتصر على تحديد القيمة المالية للمعاملة التجارية، بل تجسد الإطار الرسمي للعقد المبرم بين المصدر الجزائري والمستورد التونسي، وتبرز بوضوح طبيعة المنتوج المصدر وهو"Fil d'attache en aciers 1,40 mm" ، أي سلك ربط مصنوع من الفولاذ بقطر 1.40 ملم، بكمية إجمالية قدرت بـ 21 طناً، وبسعر وحدة يبلغ 790 دولاراً أمريكياً، ما ينتج قيمة إجمالية قدرها 16.590,00 دولار أمريكي. هذه البيانات تعد مرجعاً مالياً قيقاً يُستخدم في تقييم حجم الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات، وتوفر مؤشرات حقيقية حول نوع القاعدة الإنتاجية الوطنية، خصوصاً في قطاع الصناعة التحويلية من الناحية المالية، تشير الفاتورة إلى أن الدفع يتم عبر transfert libre أي تحويل مصرفي حر، مع تحديد أجل للدفع لا يتجاوز 180 يوماً، مما يُبرز وجود تسهيلات مالية تمنح للمستورد، وقد يعكس هذا ثقة متبادلة بين الطرفين أو ترتيبات تمويلية خاصة. كما تظهر الوثيقة أسماء البنوك الوسيطة على الجانبين، حيث يظهر la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)

في الجزائر، و la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) ، مما يدل على الدور الأساسي للمؤسسات المصرفية في مرافقة العمليات التصديرية وتسهيل التدفقات المالية عبر الحدود.

من الناحية الجمركية، الفاتورة تكتسي طابعاً بالغ الأهمية لأنها تشير بوضوح إلى أن المنتوج جزائري المنشأ (Origine Algerie) وموجه للتصدير إلى تونس، في إطار الإعفاء الضريبي ،

(exonération des taxes)، ما يعكس الامتيازات التي تمنحها اتفاقيات التعاون الإقليمي، لا سيما اتفاقية منطقة التبادل الحر العربية الكبرى .(GAFTA) وبالتالي تساهم هذه الإعفاءات في تقليص التكاليف الجمركية والرفع من تنافسية المنتوج الجزائري داخل الأسواق الإقليمية، وتشجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ولوج عالم.

التصدير. كما أن الفاتورة، بوصفها وثيقة معترف بها دولياً، تستخدم كمرجع أساسي أثناء عملية التصريح الجمركي، حيث تبنى عليها الحسابات المرتبطة بالقيمة، النوع، والكمية، وحتى عند غياب الإعفاءات، تشكل القيمة المصرح بها في الفاتورة قاعدة لحساب الحقوق والرسوم الجمركية.

وعليه، فإن الفاتورة التجارية لا تقتصر على كونها وثيقة مالية فقط، بل تعد عنصراً أساسياً في منظومة التصدير، حيث تعكس التنسيق بين مختلف الأطراف المعنية كالمصدر، والبنوك والمصالح الجمركية. كما تعزز الشفافية في المعاملات التجارية من خلال تطابق بياناتها مع الوثائق الأخرى مثل شهادة تنقل السلع والتصريح الجمركي، مما يسهم في تسهيل الإجراءات وتقليص العراقيل إن تحليل هذه الفاتورة يوضحكيف تتحول القوانين والاتفاقيات الاقتصادية إلى إجراءات فعلية تمكن من دعم حركة التبادل التجاري وتساهم بشكل مباشر في ترقية الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات.

TRÉFILERIE DES ACIERS DE TIARET

SARL Tréfilerie Des Acies De Tiaret
Tréfilage des aciers froid
Production de fil attache et tréfilage.
289 zones industrielles zaaroura tiaret
Nif n° :001214042325507
Tel : +2135502322923 contacte SAFAR ABDELKADER
Email sarltat14@gmail.com

.....

Nom de client : STE MBTASOFT NEGOCE
MEDNINE – TUNISIE
BANK : Arab Tunisian Bank
Branche :ATB Beni Khalled Tunisie
Compte N° : TN59 0105 9090 1100 0087 1134
SWIFT : ATBKTNTT
Date De La Facture: 15/08/2024 TIARET

FACTURE EN USDN° : 00070/2024

N° ART	Designation	Unité	Quantité	P/UNIT USD	Montant
01	FIL ATTACHE EN ACCIERS 1,40MM CPT	T	21	780,00	[redacted]
				Montant H.T	[redacted]

Arrêter La Présente Facture A La Somme De :

Seize Mille Cinq Cent Quatre Vingt Dix Dinars USD

Produit destine a l'exportation en exonération des taxes – **ORIGINE ALGERIE**
Pays de destination : **Tunisie**
Délais de livraison : **20 J**
MODE DEPAIEMENT : ***TRANSFERE LIBRE***
DELAIS DE REGLEMENT : ***MOINS 180 JOURS***
Compte ***BEA TIARET***
00200108108220034264
Swift ***BEXADZALA***
Agence Tiaret TOUR 108
02, Route d'Alger Tiaret 14000 Algérie

BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE
Agence de Tiaret Tour 108
14 03 02 [redacted] USD

N° 51 / 08/2024

Le Gérant

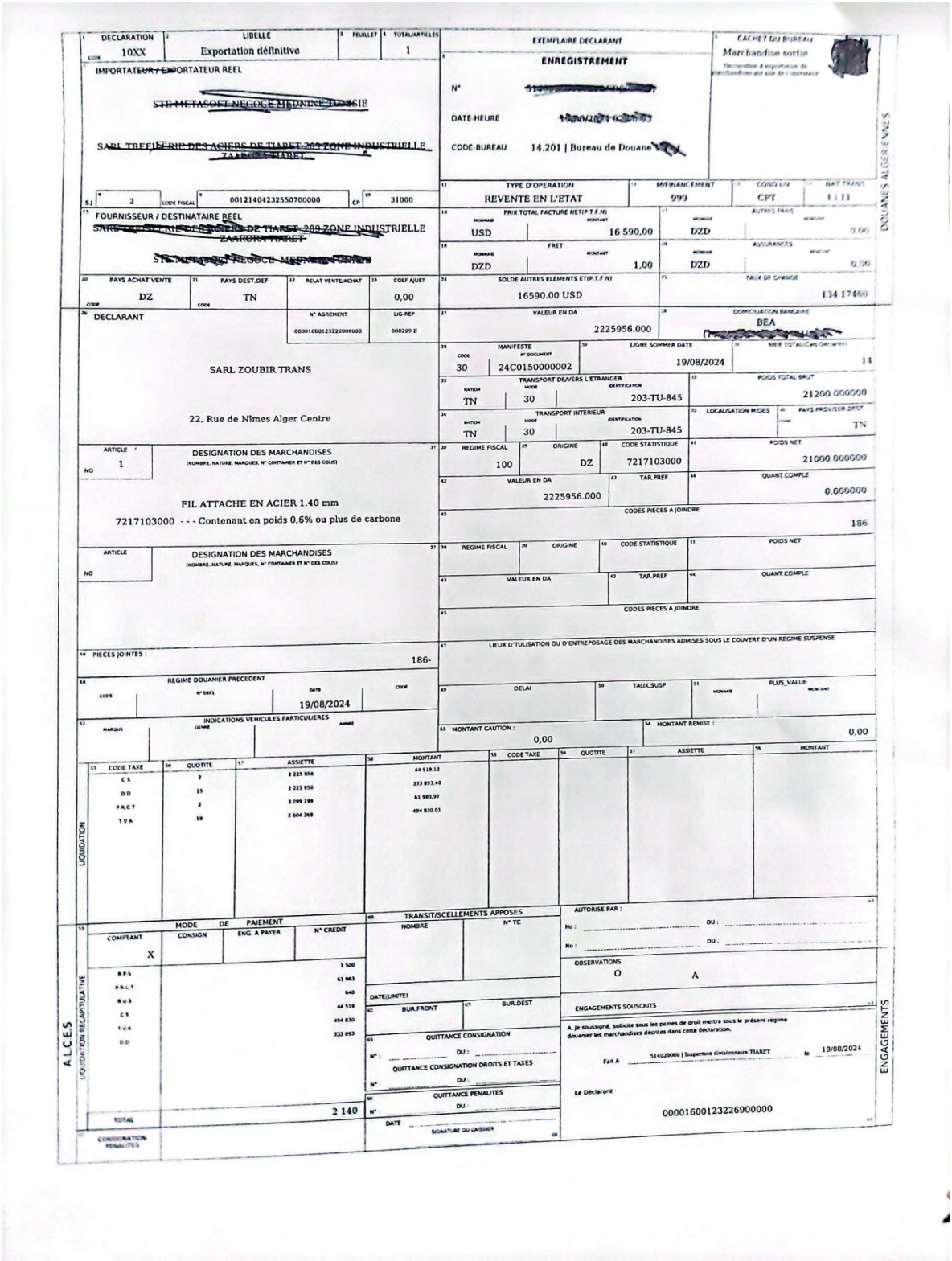
Mr. GUELLOUT Larbi
Chef de Service Commerce Extérieur

Mme BENSAID Leila

المطلب الثالث: التصريح الجمركي كأداة تنظيمية ورقابية لدعم الصادرات الجزائرية

تمثل وثيقة التصريح الجمركي عنصرًا محوريا في سلسلة التصدير، إذ تعد الوثيقة القانونية الرسمية التي تصدرها إدارة الجمارك لتسجيل وتوثيق عملية التصدير، ويتضح من هذه الوثيقة أنها تتعلق بتصدير نهائي لشحنة من سلك ربط فولاذي بقطر 1.40 مم بوزن صافي يبلغ 21 طناً وقيمة إجمالية قدرها 16590.00 دولار أمريكي، وهو ما يتطابق تماما مع ما ورد في الفاتورة التجارية وشهادة تنقل السلع، مما يعكس درجة عالية من التنسيق بين مختلف الفاعلين في عملية التصدير. كما تبرز الوثيقة عدة جوانب مهمة لفهم دور الجمارك في ترقية الصادرات خارج المحروقات، بداية من الوظيفة الرقابية حيث تقوم الجمارك بتدقيق ومراجعة كل تفاصيل الشحنة من حيث المنشأ، والوصف، والقيمة، والوزن، وصولاً إلى الوظيفة التنظيمية التي تجسد في تفعيل الاتفاقيات الدولية، مثل اتفاقية المنطقة العربية للتبادل الحر التي سمحت بإعفاء هذه الشحنة من الرسوم، وهو ما يعكس التزام الجزائر بالانخراط في التكتلات الاقتصادية الإقليمية وتفعيل الامتيازات الجمركية لدعم صادراتها. كما تبرز الوثيقة أهمية التصنيف الجمركي للبضائع من خلال استعمال الرمز التعريفي الدولي الذي يمكن من تحديد المعاملة الجمركية بدقة، ويسمح بجمع البيانات الإحصائية الضرورية لاتخاذ القرارات الاقتصادية ورسم السياسات التجارية. وتشير أيضاً إلى دور الوكلاء الجمركيين مثل (SARL ZOUBIR TRANS) الذين يتكفلون بإنجاز الإجراءات الجمركية نيابة عن المصدر، وهو ما يفتح المجال لتحليل دور الوسطاء في تسهيل التصدير ومدى كفاءتهم في التعامل مع النظام الجمركي. وتكشف المعلومات المتعلقة بطريقة الدفع بالتحويل البنكي وتاريخ تسجيل التصريح (19 أوت 2024) مدى ارتباط هذه الوثيقة الوثيق ببقية وثائق التصدير،

إذ تعتمد كمرجع رسمي لإثبات خروج البضاعة فعلياً من التراب الوطني، مما يمنحها أهمية مزدوجة إجرائيا ومالية. وباعتبار أن التصريحالجمركي يعد مصدرا رئيسيا للبيانات الرسمية المتعلقة بالصادرات، فإن تحليله يوفر قاعدة صلبة لفهم حجم وتنوع الصادرات غير النفطية الجزائرية، ويساهم في تقييم مدى فعالية السياسة الجمركية في دعم التجارة الخارجية، كما يسمح بتحديد مكامن الضعف المحتملة على مستوى تبسيط الإجراءات أو تعقيدها. باختصار يبرز التصريح الجمركي في هذه الحالة دور الجمارك كمحور تنظيمي وتنسيقي بين مختلف الفاعلين في سلسلة التصدير، ويعتبر أداة استراتيجية لا غنى عنها لتحسين مناخ التصدير وتعزيز تنافسية المنتجات الوطنية في الأسواق الدولية.



DECLARATION 10XX | LIBELLE Exportation définitive | FEUILLET | TOTAL/ARTICLES 1

EXEMPLAIRE DECLARANT

ENREGISTREMENT

N° [redacted]

DATE HEURE [redacted]

CODE BUREAU 14.201 | Bureau de Douane [redacted]

CACHET DU BUREAU Marchandise sortie

DOUANES ALGER-EXPORT

IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL

~~STE METACOFI NEGOCE MEDININE D2361B~~

SARL TREFILERIE DES ACIERS DE TIARET ~~203 ZONE INDUSTRIELLE ZAAROURA TIARET~~

SJ 2 | CODE FISCAL 0012140423255070000 | CP 31000

TYPE D'OPERATION REVENTE EN L'ETAT | MFINANCEMENT 999 | CONS LIV CPT | NAT TRANS 111

FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL

~~SARL TREFILERIE DES ACIERS DE TIARET 203 ZONE INDUSTRIELLE ZAAROURA TIARET~~

~~STE METACOFI NEGOCE MEDININE~~

PRIX TOTAL FACTURE HET(P.T.F.N) USD 16 590,00 | AUTRES FRAIS DZD 0,00

FRET DZD 1,00 | ASSURANCES DZD 0,00

PAYS ACHAT VENTE DZ | PAYS DEST.DEF TN | RELAT VENTE/ACHAT | COEF AJUST 0,00

SOLDE AUTRES ELEMENTS ET(P.T.F.N) 16590.00 USD | TAUX DE CHANGE 134.17469

DECLARANT

N° AGREMENT 0000160012322690000 | LIG-REP 000299-II

SARL ZOUBIR TRANS

22, Rue de Nîmes Alger Centre

VALEUR EN DA 2225956.000 | DOMICILIATION BANCAIRE BEA

MANIFESTE CODE 30 | N° DOCUMENT 24C0150000002 | LIGNE SOMMER DATE 19/08/2024 | NBRE TOTAL(Cars Sacherie) 14

TRANSPORT DE/VERS L'ETRANGER NATION TN | MODE 30 | IDENTIFICATION 203-TU-845 | POIDS TOTAL BRUT 21200.000000

TRANSPORT INTERIEUR NATION TN | MODE 30 | IDENTIFICATION 203-TU-845 | LOCALISATION MODES | PAYS PROVIS/DEST TN

ARTICLE 1 | DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)

FIL ATTACHE EN ACIER 1.40 mm

7217103000 - - - Contenant en poids 0,6% ou plus de carbone

REGIME FISCAL 100 | ORIGINE DZ | CODE STATISTIQUE 7217103000 | POIDS NET 21000.000000

VALEUR EN DA 2225956.000 | TAR.PREF | QUANT.COMPLE 0.000000

CODES PIECES A JOINDRE 186

ARTICLE NO | DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)

REGIME FISCAL | ORIGINE | CODE STATISTIQUE | POIDS NET

VALEUR EN DA | TAR.PREF | QUANT.COMPLE

CODES PIECES A JOINDRE

PIECES JOINTES : 186-

LIEUX D'TULISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSE

REGIME DOUANIER PRECEDENT | DATE 19/08/2024

DELAI | TAUX.SUSP | PLUS_VALUE

INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES | MARQUE | GENRE | ANNEE

MONTANT CAUTION : 0,00 | MONTANT REMISE : 0,00

LIQUIDATION

CODE TAXE	QUOTITE	ASSIETTE	MONTANT
C S	2	2 225 956	44 519,12
D D	15	2 225 956	333 893,40
P.R.C.T	2	3 099 199	61 983,97
T V A	19	2 604 368	494 830,01

CODE TAXE	QUOTITE	ASSIETTE	MONTANT

ALCES LIQUIDATION RECAPITULATIVE

MODE DE PAIEMENT

COMPTANT	CONSIGN	ENG. A PAYER	N° CREDIT
X			

R.P.S	1 500
P.R.L.T	61 983
R.U.S	640
C S	44 519
T.V.A	494 830
D.D	333 893
TOTAL	2 140
CONSIGNATION PENALITES	

TRANSIT/SCELLEMENTS APPOSES | NOMBRE | N° TC

DATE(LIMITE)

BUR.FRONT | BUR.DEST

QUITTANCE CONSIGNATION N° : DU :

QUITTANCE CONSIGNATION DROITS ET TAXES N° DU :

QUITTANCE PENALITES N° DU :

DATE SIGNATURE DU CAISSIER

AUTORISE PAR : No : DU : No : DU :

OBSERVATIONS O A

ENGAGEMENTS SOUSCRITS

ENGAGEMENTS

A, Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.

Fait A 514020000 | Inspection divisionnaire TIARET le 19/08/2024

Le Déclarant

00001600123226900000

خلاصة الفصل:

أوضح هذا الفصل أهمية تنسيق جهود الهيئات الوطنية في دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات، من خلال الترويج، التمويل، التأطير والضمان. كما أظهر الدور المحوري لإدارة الجمارك في تسهيل عمليات التصدير عبر إجراءات وتحفيزات جمركية هامة.

وقد سمح التربص الميداني داخل أحد هياكل الجمارك بالاطلاع العملي على هذه الآليات، بينما أبرزت دراسة الحالة مدى تفاعل مختلف الأطراف في دعم العملية التصديرية، مما يعكس أهمية تفعيل التنسيق بين جميع المتدخلين لترقية الصادرات وتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

خاتمـــة

خاتمـة

في ختام هذه الدراسة التي تمحورت حول موضوع "وسائل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات – إدارة الجمارك نموذجًا"، نعود إلى الإشكالية الجوهرية التي حاولنا الإجابة عنها، والمتمثلة في:

- ما هو دور هيئات دعم التصدير في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر؟

وعلى رأسها إدارة الجمارك، في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر، وقد انطلقت الدراسة من فرضية مفادها أن الاجراءات المعتمدة لتشجيع الاقتصاد وتقليص الاعتماد على المحروقات، وضعت تحت آليات ومؤسسات لا تدعم المصدرين، وهو ما تطلب دراسة معمقة للبنية المؤسسية التشريعية، والبيئة الإجرائية التي تحكم هذا القطاع، بالإضافة إلى التحليل الميداني عبر التربص داخل إدارة الجمارك.

أظهرت نتائج الدراسة أن الجزائر تمتلك شبكة مؤسسية معتبرة تهدف إلى ترقية الصادرات، تشمل وزارات وهيئات تنظيمية واستشارية وتمويلية، على غرار وزارة التجارة، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية(ALGEX) ، الصندوق الخاص لترقية الصادرات(FSPE) ، والجمعيات المهنية، إضافة إلى إدارة الجمارك. إلا أن فعالية هذه الهيئات تبقى متفاوتة من حيث الأداء، نظرا لوجود صعوبات تتعلق بالتنسيق، ضعف الثقافة التصديرية لدى المؤسسات، وتعقيد بعض الإجراءات الإدارية.

فيما يخص إدارة الجمارك، والتي شكلت محور الدراسة التطبيقية، تبين أنها تلعب دورًا محوريًا في تسهيل عمليات التصدير، من خلال منح امتيازات جمركية للمصدرين، تبسيط المساطر، رقمنة الإجراءات، وتخصيص مصالح مختصة بمرافقة المتعاملين الاقتصاديين. وقد مكّن التربص الميداني داخل إحدى مديريات الجمارك من الوقوف على آليات التطبيق العملي لهذه التسهيلات، مما عزز الفهم الواقعي للدور الجمركي كمحفز مباشر للصادرات.

يتضح من استعراض الدراسات السابقة أن موضوع تنويع الاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات قد نال اهتماماً واسعاً، خاصة من زاوية دعم الصادرات. غير أن معظم هذه الدراسات ركزت على الجوانب الكلية أو حالات محددة، دون التعمق الكافي في دور الهيئات التنفيذية كإدارة الجمارك. ومن هذا المنطلق، جاءت هذه الدراسة لتسد جزءاً من هذا الفراغ، من خلال تسليط الضوء على الدور الفعلي للجمارك الجزائرية في ترقية الصادرات، بالاعتماد على تحليل نظري ووثائقي موسّع.

أما فيما يخص اختبار فرضيات الدراسة، فقد أثبتت النتائج مصداقية هذه الفرضيات ودعمتها برمتها، حيث أكدت أن التجارة الخارجية تُعد أداة استراتيجية أساسية تعتمد عليها الدول النامية لتحقيق التنمية الاقتصادية، لاسيما من خلال تعزيز الصادرات خارج قطاع المحروقات. كما أظهرت الدراسة أن إدارة الجمارك

خاتمـة

وهيئات دعم التصدير قد ساهمت بشكل كبير في ترقية هذه الصادرات، من خلال ما توفره من تسهيلات وإجراءات تنظيمية تُعزز تنافسية المنتجات الوطنية في الأسواق الدولية.

وانطلاقًا من هذه النتائج، تبرز عدة آفاق مستقبلية يمكن أن تسهم في تفعيل دور هيئات دعم التصدير وترقية دور الجمارك في الجزائر، ومنها:

1. وضع استراتيجية وطنية شاملة لترقية الصادرات غير النفطية، تشمل أهدافًا واضحة، جداول زمنية دقيقة، وآليات تنفيذ فعالة تتناسب مع المتطلبات العالمية.

2. تطوير التنسيق والتكامل بين مختلف الهيئات الداعمة عبر إنشاء منصة رقمية موحدة تتيح تقديم خدمات متكاملة من التكوين والتمويل إلى الدعم المعلوماتي والمتابعة.

3. تعزيز البرامج التكوينية والتوعوية المستمرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لرفع وعيها بفرص التصدير والإجراءات اللازمة لدخول الأسواق الدولية.

4. مواصلة جهود رقمنة الإجراءات الجمركية وتوسيع نطاق أنظمة المعالجة المسبقة لتسريع وتسهيل العمليات التصديرية.

5. تحفيز الابتكار والإنتاج الصناعي القائم على القيمة المضافة لتعزيز تنافسية المنتجات الوطنية في الأسواق العالمية.

6. تأسيس جهاز وطني دوري لتقييم السياسات التصديرية، مما يتيح رصد الأداء، تصحيح الاختلالات، وتحسين تخصيص الموارد.

في الأخير، فإن تحقيق تنويع حقيقي ومستدام للاقتصاد الوطني يمر حتمًا عبر بناء قطاع تصديري تنافسي، تحكمه مؤسسات فعالة، وتدعمه إدارة جمركية متفتحة، قادرة على التوفيق بين الرقابة والتحفيز، في ظل بيئة تنظيمية مرنة، وفاعلين اقتصاديين مدركين لحجم الرهانات والتحديات المطروحة.

قائمة المصادر

والمراجع

قائمة المصادر والمراجع

*** الكتب :**

1. محمد أحمد الدورى في التجارة الخارجية ، دار الشموع الثقافي، الطبعة الأولى، ليبيا ، 2007
2. جمال جويدان الجمل التجارة الخارجية، الطبعة الأولى عمان مركز الكتاب الأكاديمي، 2013.
3. نداء محمد صوص ،تجارة الخارجية ،الطبعة الاولى ،مكتب المجتمع العربي، عمان الاردن ، 2011.
4. فطيمة حاجي. المدخل إلى التجارة الخارجية الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2017.
5. شعيب بودوة، وزهرة بن يخلف مدخل إلى التحليل الاقتصادي الكلي الطبعة الأولى، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية 2010
6. موسى سعيد مطر، باسم اللوزى حسام داود، وآخرون. التجارة الخارجية. الطبعة الأولى، عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، 2001.
7. عبد العظيم حمدى اقتصاديات التجارة الدولية الطبعة الأولى القاهرة مكتبة زهراء الشرق، 1996.
8. زينب حسين عوض الله الاقتصاد الدولي الإسكندرية دار الجامعة الجديدة للنشر، 1999،
9. عبد الرحمان يسرى احمد الاقتصاديات دولية الدار الجامعة الاسكندرية 2001،
10. خالد احمد على محمود التجارة الدولية بين الحماية والتحرير والنظرية الحديثة، دار الفكر الجامعي الطبعة الأولى مصر، 2019
11. محمد احمد الدوري، في التجارة الخارجية، جامعة السابع من افريل، الزاوية كلية الاقتصاد بالعجيلات، قسم الاقتصاد،
12. يوسف مسعداوى دراسات في التجارة الدولية، دار هومه للطباعة و للنشر الجزائر 2010.
13. سامي عفيفي تتجارة الخارجية بين التنضير والتنظيم طبعة الثانية دار المصرية اللبنانية قاهرة مصر 1994
14. محمد دياب التجارة الدولية في عصر العولمة دار المنهل، بيروت، الطبعة الأولى، 2010.
15. رضوان محمود العمر، التسويق الدولي، دار وائل للنشر، الأردن ، 2007.
16. غول فرحات ،التسويق الدولي مفاهيم واسس النجاح في الاسواق العالمية دار الخلدونية، الطبعة الاولى ،الجزائر 2008
17. سعد غالب ياسين. الادارة الدولة. دار اليازوري العملة للنشر والتوزيع. عمان الاردن 2002
18. محمد جاسم التجارة الدولية دار زهران للنشر و توزيع عمان 2002.
19. عادل احمد حشيش و مجدى محمود شهاب الاقتصاد الدولي، بيروت، الدار الجامعية 1988،

***- اطروحات الدكتوراه و الرسائل الجامعية :**

1. عبد الرحمان روبح، أثر الأزمة المالية العالمية على حركة التجارة الخارجية للتكتل الاقتصادي الأوروبي: دراسة قياسية للفترة (2000 – 2014) اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتورة في علوم اقتصادية تخصص اقتصاد دولي، جامعة بسكرة، سنة 2017/2018.

2. مراد زايد دور الجمارك في على اقتصاد السوق حالة الجزائر ، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصائية. جامعة الجزائر سنة 2005-2006 .

3. نعيمة زريكي التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجيستر في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص المالية الدولية، جامعة تلمسان 2011/2010،.

4. بن حرص صراح ، تشجيع الصادرات خارج المحروقات، رسالة ماجستير، تخصص ادارة اعمال، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2012-2013.

5. قسوم ميساوي الوليد، دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر مع أخد الفترة الممتدة من 1978-2006، مذكرة مقدمة من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة،، 2009-2008 .

6. سلمي سلطاني نور الجمارك في السياسة الخارجية دراسة حالة رسالة ماجستر، في العلوم الالكسائية، فرع تخطيط وتنمية جامعة الجزائر 2001-2003 .

7. سهام شتحودة ،التسويق الدولي كرهان لتنمية الصادرات المنتجات الزراعية، مذكرة ماستر ، تخصص تجارة دولية ،جامعة الوادي 2016- 2017.

8. بورياح كنزة، بطيوي محمد الامين، واقع وافاق سياسة التصدير في الجزائر دراسة حالة مديرية الجمارم لولاية مستغانم. مذكرة ماستر. تخصص مالية وتجارة دولية. جامعة عبد الحميد بن باديس. 2019-2020

9. سيدر كريمة جكتوني التيحة، دور منظومة دعم الصادرات خارج المحروقات مذكرة ضمن مكالمات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصائية تخصص مالية، جامعة الأغواط الجزائر 2015.

10. كرفوح مريم،ادارة الجمارك ودورها في مكافحة الجريمة الجمركية ، دراسة حالة ، مذكرة لنيل شهادة الماستر ، تخصص قانون الاعمال ، جامعة ادرار ، 2016-2017

11. سارة بن ايدير، الحماية الجمركية للمنتوج الجزائري، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أم البواقي ، 2014/ 2015.

12.بلعباس حنان ، النظام الجمركي واثره على الانفتاح التجاري في الجزائر، مذكرة تخرج للحصول على شهادة ماستر،تخصص مالية وتجارة دولية ، تلمسان، 2018/ 2017

***- مواقع الانترنت**

1. نشاة وتطور ادارة الجمارك المحاظرة الاولى جامعة وادي سوف https://elearning.univ-eloued.dz
2. الموقع الرسمي لادارة الجمارك الجزائرية https://www.douane.gov.dz/spip.php?article475

***- الجرائد الرسمية**

1. الجريدة الرسمية رقم 85. الصادرة في 22 ديسمبر 2002.
2. الجريدة الرسمية رقم 16، الصادرة في 1996،
3. المرسوم التنفيذي 04-173 المؤرخ في جوان 2004
4. الجريدة الرسمية رقم 18 الصادرة في جويلية 1996
5. الجريدة الرسمية رقم 10، الصادرة في 1987.
6. الجريدة الرسمية رقم 11 الصادرة ب 02 مارس 2008

***- المجلات**

1. خطاب الهروشي، نحو استراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات دراسة إحصائية لقطاعي الصناعة والفلاحة مجلة المالية والأسواق، العدد 01، المجلد 06 الجزائر ، 2019.
2. مقرآن سماح، مقدم ياسين دور أعوان الجمارك في الكشف عن البضائع المقلدة، مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية سياسية العدد11
3. المديرية العامة للضرائب. الصالون الرابع للمنتوج المحلي من الانتاج الى التصدير. مديرية الضرائب لولاية تيارت

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على الوسائل والأدوات التي تعتمدها الجزائر لترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات، باعتبار أن الاقتصاد الوطني لا يزال يعاني من تبعية مفرطة لعائدات المحروقات، الأمر الذي أظهر هشاشة في بنية الاقتصاد في ظل تقلبات الأسواق العالمية.

ومن خلال تقسيم البحث إلى جانب نظري استعرضنا فيه أهم مفاهيم التجارة الخارجية والتصدير، ثم الجانب التطبيقي الذي تمثل في دراسة حالة داخل إدارة الجمارك الجزائرية كموقع للتربص الميداني. كما تناولنا بالدراسة أهم الهيئات الفاعلة في منظومة دعم التصدير في الجزائر، ووقفنا على طبيعة الخدمات المقدمة ومدى استفادة المؤسسات الاقتصادية منها.

وفي ضوء ما توصلنا إليه، تم تقديم جملة من الاقتراحات العملية التي يمكن أن تساهم في تحسين أداء هذه الهيئات وتفعيل دورها الحقيقي، بما يدعم تنويع الاقتصاد الوطني وتقوية تنافسية المنتج الجزائري في الأسواق الخارجية.

الكلمات المفتاحية: التصدير، الصادرات خارج قطاع المحروقات، إدارة الجمارك، التجارة الخارجية، التسهيلات الجمركية، الهيئات الداعمة للتصدير.

Abstract :

This study aims to shed light on the means and tools that Algeria adopts to promote its exports outside the fuel sector, given that the national economy still suffers from excessive dependence on fuel revenues, which has shown fragility in the structure of the economy in light of the fluctuations in global markets.

By dividing the research into a theoretical aspect, we reviewed the most important concepts of foreign trade and export, then the applied aspect, which was represented in a case study within the Algerian customs administration as a site for field training. We also studied the most important active bodies in the export support system in Algeria, and examined the nature of the services provided and the extent to which economic institutions benefit from them.

In light of our findings, a number of practical suggestions were presented that could contribute to improving the performance of these bodies and activating their real role, in a way that supports the diversification of the national economy and strengthens the competitiveness of the Algerian product in foreign markets.

Keywords: export, exports outside the hydrocarbons sector, customs administration, foreign trade, customs facilities, export supporting bodies.