

جامعة قاصدي مرباح – ورقلة –
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم علوم التسيير



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي
الميدان: علوم اقتصادية، علوم التسيير و علوم تجارية
الشعبة: علوم التسيير
التخصص: تسيير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

من إعداد الطالبة: سناء مطياف

بعنوان:

آليات تحفيز الصادرات خارج المحروقات للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية
دراسة حالة مؤسسة المخللة القسنطينية الكبرى

نوقشت و أجزيت علنا بتاريخ: 18 جوان 2014

أمام اللجنة المكونة من السادة:

الدكتور/ محمد الخطيب النمر (الدرجة العلمية- جامعة قاصدي مرباح ورقلة) أستاذ مساعد أ

الدكتور/ محمد منير بن عبد الهادي (الدرجة العلمية- جامعة قاصدي مرباح ورقلة) ممتحنا

الدكتور/ محمد حمزة بن قرينة (الدرجة العلمية- جامعة قاصدي مرباح ورقلة) مقرا

السنة الجامعية 2013/2014

الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى أعز مخلوقين على قلبي في هذا الوجود، إلى من لهما الفضل في تربيتي و تعليمي، إلى من دفعاني دوماً إلى الأمام و منحاني القدرة على المواصلة، روح أمي الطاهرة و أبي الغالي.

إلى زوجي و جميع إخوتي و أخواتي الأعزاء كل واحد باسمه.

إلى جميع الأساتذة بقسم علوم التسيير.

و إلى جميع الأصدقاء و الزملاء تخصص ماستر تسيير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

إلى كل طالب علم نتمنى له النجاح

أهدي هذا العمل المتواضع.

الشكر

إن الشكر و الحمد لله وحده، نحمده و نشكره على أن تفضل علينا بإتمام هذا العمل المتواضع، فله الحمد كما ينبغي لجلال وجهه و عظيم سلطانه.

كما أتقدم بعميق شكري و فائق امتناني و احترامي للمشرف الأستاذ الدكتور: محمد حمزة بن قرينة على مسانديتي بالإشراف على هذا البحث و على كل ما قدمه لي من معلومات قيمة و نصائح مفيدة و وقت ثمين.

كما أتقدم بالشكر و الامتنان لكل من قدم لي يد المساعدة من قريب أو بعيد، في انجاز هذا العمل؛ و أخص بالذكر أبي و أختي هدى و أخوتي شمس الدين و عبد العالي و عيسى و زوجي زويير على كل ما قدموه لي من مساعدات، كما أشكر مسؤولي مديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بولاية قسنطينة و مسؤول مؤسسة المخللة القسنطينية الكبرى على حسن الاستقبال و المساعدة القيمة.

إلى كل من شجعني بالكلمة الطيبة و الابتسامة و الدعاء.

إلى كل هؤلاء أقول

شكرا جزيلاً

الملخص

تعتبر الجزائر من الدول التي تعاني من الأحادية في التصدير، حيث أنها تعتمد و بشكل يكاد يكون مطلق على الصادرات النفطية، حيث يصل معدل الصادرات النفطية في الجزائر إلى 95 % من مجموع معدل الصادرات الجزائرية، و من أجل تنمية صادراتها وضعت الجزائر برنامج مكون من مجموعة من السياسات و الإجراءات على المستوى المالي و الضريبي و التجاري و الجمركي، إضافة إلى تحصيل الصادرات الجزائرية بمؤسسات وطنية تعمل على دعم و تحفيز المؤسسات المصدرة، ومن بين أهم المؤسسات التي أعطت الجزائر اهتماما كبيرا لها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها الكيان الاقتصادي الناشط و المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية، و هذا ما أثبتته المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول المتقدمة و ما تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية إلى تحقيقه

الكلمات المفتاحية: صادرات غير نفطية، إستراتيجية تنمية الصادرات، مؤسسات صغيرة و متوسطة، تنمية اقتصادية.

Résumé:

La question de la croissance économique parmi les questions importantes que de nombreux pays qui cherchent à accéder Ce dernier, est l'un des indicateurs les plus importants de la communauté bien-être et la prospérité. Dans ce contexte, les exportations jouent un rôle clé en tant que moteur de la croissance économique . De ce point, de nombreux pays travaillent sur le développement des exportations Et s'éloigner de l'unilatéralisme dans les exportations Et la transition entre un secteur d'exportation traditionnels vers un secteur des exportations non traditionnelles se concentrant sur la fabrication pour l'exportation. Et l'Algérie, qui souffre d'exportation unilatérale Compte tenu du fait que plus de 95% de ses exportations de pétrole, elle à travaillé dur pour le développement des exportations grâce à une stratégie de souligner le développement des exportations Et entrera en vigueur un ensemble de politiques et procédures Financières, fiscales, douanières, et commercial.

Mots Clés:

Exportations hors hydrocarbures, Stratégie de développement de l'exportation, Petites et moyennes entreprises, Développement économique.

قائمة المحتويات:

صفحة	عنوان
I	الإهداء
II	شكر و عرفان
III	ملخص الدراسة
IV	فهرس المحتويات
V	قائمة الجداول
VI	قائمة الرموز و المختصرات
	مقدمة
	الفصل الأول: واقع التصدير بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية
01	تمهيد
02	المبحث الأول: التصدير في الجزائر
02	المطلب الأول: أولويات لإنجاح التصدير
04	المطلب الثاني: المساعدة و الدعم في التصدير
06	المطلب الثالث: ترقية المنتج و البحث عن الزبائن
08	المطلب الرابع: تكوين الملف و التحضير للعملية
13	المطلب الخامس: أنجاز العملية
15	المبحث الثاني: الدراسات العلمية و الجامعية حول تصدير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
15	المطلب الأول: دراسة عماري جمعي
15	المطلب الثاني: دراسة عبد الرشيد من ديب
16	المطلب الثالث: دراسة دراسة لخلف عثمان
16	المطلب الرابع: دراسة قويقح نادية
16	المطلب الخامس: دراسة مصطفى بن ساحة
17	خلاصة الفصل
	الفصل الثاني: الدراسة الميدانية لمؤسسة مصغرة ذات طابع تصديري
20	تمهيد
20	المبحث الأول: دراسة حالة مؤسسة المخللة القسنطينية الكبرى (GVC)

20	المطلب الأول: تقديم المؤسسة
22	المطلب الثاني: الإنتاج المحلي و التصدير إلى الخارج
23	المبحث الثاني: النتائج و المناقشة
23	المطلب الأول: نتائج الدراسة
25	المطلب الثاني: تفسير نتائج الدراسة
26	خلاصة الفصل
27	الخاتمة
32	قائمة المراجع

قائمة الجداول:

الصفحة	العنوان	رقم الجدول
05	عمل المديرية العامة للضرائب	(1-1)
10	علاقة الوثائق بوكلاء النقل و وكيل الشحن	(2-1)
11	علاقة شهادتي الصحة الحيوانية و النباتية بالجهات المعنية	(3-1)
13	كيف يتم التصريح الجمركي من قبل مصالح الجمارك	(4-1)
21	ساعات العمل	(1-2)
21	طاقة الانتاج	(2-2)
22	الانتاج المحلي وفقا لطلبات الزبائن	(3-2)
22	أهم الدول المستوردة	(4-2)

قائمة الاختصارات و الرموز:

- PME : Petite et Moyenne Entreprise.
- TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.
- DGD : Direction Générale de Douane.
- CACI : Chambre Algérienne Commerce Industrie.
- ALGEX : Algérienne pour l'Exportation.
- SAFEX : Société Nationale des Foires et des Exportation.
- CNRC : Centre National de Registre de Commerce.
- DGI : Direction Générale d'Impôt.
- CGV : Conditions générales de Vente.
- ITC : Centre International du Commerce.
- GZALE : Grande Zone arabe d'Échange Libre.
- CCI : Chambre de Commerce industriel International.
- MADR : Ministère de l'Agriculture et de Développement Rural.
- GVC : Grande Vinaigrierie Constantinoise.

توطئة:

تلعب الصادرات دوراً أساسياً بوصفها محركاً للنمو الاقتصادي، من هذا المنطلق تعمل العديد من الدول على تنمية صادراتها و الابتعاد عن الأحادية في التصدير و الانتقال من قطاع تصديري تقليدي الى قطاع تصديري غير تقليدي يركز على التصنيع من اجل التصدير.

والجزائر و التي تعاني من الأحادية في التصدير بالنظر لكون أن ما يفوق 95 % من صادراتها عبارة عن نفط، عملت جاهدة بغرض تنمية صادراتها و ذلك من خلال تسطير إستراتيجية لتنمية الصادرات من خلال إدخال حيز التنفيذ جملة من السياسات والإجراءات المالية، الضريبية، الجمركية، التجارية، إضافة إلى خلق إطار مؤسسي لمرافقة و تحفيز المؤسسات الوطنية على التصدير و اختراق الأسواق الدولية. و بالنظر للدور الفاعل الذي صارت تلعبه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يمكن أن تتم المراهنة على هذه الأخيرة في تنمية الصادرات الغير نفطية و ذلك من خلال تأهيلها و ترقيةها.

طرح الإشكالية:

إن ما يميز هيكل صادرات الجزائرية هو سيطرة المحروقات أكثر من 95 % وتعتبر الصادرات خارج المحروقات ضعيفة للغاية، ونظراً للتقلبات التي تمس أسعار النفط وما ينجم عن ذلك من آثار سلبية على الاقتصاد الوطني فقد سعت السلطات الجزائرية لتنمية الصادرات خارج المحروقات برسم إستراتيجية شاملة تستهدف الوصول بالصادرات الوطنية خارج النفط، من خلال تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصاً، بما يجعلها قادرة على اقتحام الأسواق الدولية، غير أن ذلك لم يتحقق لحد الآن، حيث بقيت الصادرات خارج المحروقات دون المستويات المطلوبة.

وفي هذا الإطار ومن خلال ما تقدم سوف نحاول طرح الإشكالية التالية:

ما أثر فعالية آليات تحفيز الصادرات خارج المحروقات على تدويل نشاط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية ؟

التساؤلات الفرعية

- ما واقع التصدير في الجزائر، والى أي حد يشكل الاعتماد على الصادرات النفطية خطرا على الاقتصاد الجزائري؟
- هل هناك ضرورة لتبني إستراتيجية تنمية الصادرات في الجزائر؟
- ما الدور الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق النمو الاقتصادي؟
- ما هي الطرق والتحفيزات الحكومية التي تشجع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على التصدير؟

فرضيات البحث:

على ضوء الإشكالية السابقة يمكن صياغة فرضيات البحث في الشكل التالي:

- إن لزيادة حجم الصادرات آثار ايجابية على النمو الاقتصادي.
- إمكانية وضع إستراتيجية للتنمية الاقتصادية للحد الصعوبات التي يواجهها الاقتصاد الجزائري.
- يمكن المساهمة في تطوير إستراتيجية لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تزايد مستمر مما يعزز أداء النمو الاقتصادي في الجزائر.

مبررات اختيار الموضوع:

يرجع اختيار الطالبة لهذا الموضوع للأسباب التالية:

- الرغبة في دراسة موضوع تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كونه موضوع حد حساس في التنمية الاقتصادية.
- كون أن توجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية نحو التصدير يمكن اعتباره كأحد مؤشرات نجاحها.
- توجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة نحو التصدير يعتبر من بين الحلول للتخفيف من التبعية الأحادية للتصدير.

أهداف الدراسة و أهميتها:

أهمية البحث

- إبراز الدور الذي يمكن أن تقدمه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الصادرات.
- الحد من التبعية الأحادية للتصدير والمساهمة في زيادة حجم الصادرات وبالتالي الزيادة في النمو الاقتصادي .

أهداف الدراسة:

- بناء على الإشكالية البحث والأهمية التي يكتسبها فإن الهدف لا يخرج عن كونه محاولة لتحقيق الأهداف التالية:
- يمكن أن تكون أسواق بعض البلدان العربية والإفريقية، وكذا الأوروبية هدفا للمنتجات الجزائرية، إذا أخذ المتعاملون الاقتصاديون الجزائريون المقاييس الدولية بعين الاعتبار؛
 - معرفة أين وصلت الجهود المبذولة من الدولة الجزائرية في إطار إستراتيجية تنمية الصادرات و مدى ارتباط ذلك بالنمو الاقتصادي الجزائري؛
 - تبقى قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متوقفة إلى حد كبير على سعيها نحو إقامة تحالفات فيما بينها

حدود الدراسة:

الحدود المكانية: تتناول الدراسة الاقتصاد الجزائري

الحدود الزمانية: تتناول الدراسة الفترة الزمنية الممتدة ما بين 2008 و 2013

منهج البحث و الأدوات المستخدمة:

في ضوء طبيعة الدراسة والأهداف التي تسعى لتحقيقها سيتم استخدام المنهج التالي:

في الجانب النظري سيتم استخدام المنهج الوصفي من أجل عرض مختلف المفاهيم الخاصة بالموضوع ووصف الظاهرة المراد دراستها وتصوير مختلف النتائج التي يمكن الوصول إليها.

الجانب التطبيقي: سيتم استخدام بمنهج دراسة الحالة، مستعينين بالاستبيان لجمع مختلف المعلومات والبيانات الضرورية لهذه الدراسة، كذلك المنهج التحليلي لتحليل مختلف المعطيات المتحصل عليها.

مرجعية الدراسة:

تتمثل الأدوات المستعملة لانجاز هذا البحث في العناصر التالية:

- ❖ المراجع المشكلة من الكتب، و المجالات و الدوريات، مقالات و وثائق عمل رسمية
- ❖ الاعتماد على نتائج عمل سابقة حول دور ومكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية حالة الجزائر
- ❖ الحضور في الكثير من الندوات و المؤتمرات، و الأيام الدراسية و الإعلامية التي لها صلة بالموضوع

صعوبات البحث:

أهم الصعوبات التي واجهت انجاز هذا البحث هي كيفية الحصول على أهم الإحصائيات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي تقوم بعملية التصدير المتواجدة لدى الهيئات المعنية و يقصد بذلك غرفة التجارة لولاية قسنطينة ومديرية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لولاية قسنطينة، إضافة إلى مشكل عدم استقبال بعض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لإجراء دراسة الحالة و عدم الإفصاح عن الأرقام الحقيقية للمؤسسة المقام فيها دراسة الحالة.

هيكل البحث: تضمن هذا البحث فصلين:

الفصل الأول: واقع التصدير للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و الذي سيعرض فيه كل ما يختص بعمليات التصدير في الجزائر في المطلب الأول، و في المطلب الثاني سيتم عرض مختلف الدراسات العلمية و الجامعية التي لها علاقة بالموضوع

الفصل الثاني: الدراسة الميدانية لمؤسسة المحللة القسنطينية الكبرى (G.V.C)، و الذي سيتم عرض مختلف خصوصيات المؤسسة و كيفية الانتاج و التصدير الى الخارج هذا في المطلب الاول، أما المطلب الثاني فسيعرض فيه مختلف نتائج الدراسة و مناقشتها و تفسيرها.

الفصل الأول

واقع التصدير في الجزائر

تمهيد:

إن ظروف الاقتصاد الدولي اليوم تستدعي من الجزائر وضع اقتصادها بعين الحسبان من أجل تشجيع التجارة الخارجية، و يقصد بذلك التصدير. و الأمر المعلوم أن الجزائر تعتمد بدرجة كبيرة على العائدات النفطية، و من أجل تحريك عجلة التنمية الاقتصادية، قامت الدولة بالنظر في إمكانية زيادة القدرة الإنتاجية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و دفعها نحو التصدير عن طريق وضع إستراتيجية و تسهيلات لهاته المؤسسات لزيادة فرص التصدير، و مواجهة المنافسة الشرسة على المستوى الدولي.

المبحث الأول: التصدير في الجزائر

المطلب الأول: أولويات لإنجاح التصدير

الفرع الأول: الإستراتيجية

- يجب على المصدر أن تكون له نظرة واضحة حول منتوجه¹ و حول السوق المستهدفة
- قبل عملية التصدير، يجب على الشركة أن تحفز نفسها و ذلك بالاستفسار حول شروط التعاملات الدولية
- ينصح بالتشخيص للتصدير، و هذا من أجل تقييم قدرة الشركة على التعامل على المستوى الدولي

الفرع الثاني: الإنتاج

- المعرفة و التحكم في التكاليف للتمكن من تحديد الأسعار من خلال التفاوض² مع الزبون
- أدوات تسيير الإنتاج (الوقت و المنهجية) تسمح لرئيس الشركة بإنتاج السلع و الخدمات في الآجال التي تتطلبها عمليات التصدير
- تكيف المنتجات مع متطلبات السوق المستهدفة

الفرع الثالث: التموين

التحكم في التموين من أجل تلبية طلبات الزبون الأجنبي في الآجال المحددة، و ذلك من خلال تجهيز المخازن و تهيئتها وفق المعايير المتفق عليها ، و الحرص على عدم إتلاف المنتج، إضافة إلى تجهيز المنتج كما و نوعا ليكون جاهزا لتسليمه وفق معايير الجودة المتعارف عليها دوليا و في الآجال المحددة.

¹ لخلف عثمان، بعنوان واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبل دعمها و تنميتها دراسة حالة الجزائر 2004، رسالة دكتوراه غير منشورة من جامعة الجزائر ص12

² محمد عدنان ودبع، عدنان ودبع، القدرة التنافسية وقياسها، مجلة جسر التنمية، العدد 24 ، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003 ، ص11 .

الفرع الرابع: التسويق

ينصح أن يكون المسؤول عن التصدير³، ملم بتقنيات التجارة الدولية و ذلك من خلال معرفة جميع الأمور المتعلقة بالتسويق من خطوات و ضروريات، و ظروف التجارة الدولية و معرفة منافذ التسويق ليكون جاهزا لتسويق البضاعة.

الفرع الخامس: المالية

أن تتوفر وسائل مالية من أجل تحسين أداء عملية التصدير (أموال خاصة، قروض بنكية، تسبيقات على الفواتير، قروض التمويل المسبق للصادرات⁴) و المسؤول عن المؤسسة يجب أن يحرص على توفير الأموال سواء كانت خاصة أو عن طريق القروض، ودون الأموال لا يمكن للمؤسسة مواولة حتى نشاطها فما بالك التفكير في عملية التصدير.

الفرع السادس: سعر التصدير

يعتبر سعر التصدير من بين أهم الأمور و الأولويات لانجاح عملية التصدير بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و بالتالي من واجب المسؤول عن المؤسسة المصدرة الإلمام بجميع الأمور المتعلقة بكيفية تحديد الأسعار و ما هي الأسس التي تقام عليها تحديد الأسعار، و أسعار المنتجات المنافسة على المستوى الدولي حيث أن:

- الأسعار المتوقعة في السواق الأجنبية ليست بالضرورة نفس الأسعار المتداولة في السوق المحلي
- لتحديد سعر التصدير، يجب الأخذ في الحسبان تكاليف الإنتاج، السوق المنافسة، أسعار الصرف...

الفرع السابع: اللوجستيك⁵

و يقصد به مجموع الأنشطة التي تقوم بها المؤسسة المراد تصدير منتجاتها و ربطها بالمتعاملين الخارجيين من خلال تدبير أمور النقل من المؤسسة إلى الميناء، نفس الشيء بالنسبة لعملية العبور من الدولة المصدرة إلى نظيرتها المستوردة، إضافة إلى كيفية تخزين البضائع و رفعها...

³ www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

⁴ http://difaf.forumactif.net/montada_f54/topic_t1954htm

⁵ عبد الرشيد من ديب، بعنوان تنظيم و تطوير التجارة الخارجية حالة الجزائر 2003 . رسالة دكتوراه غير منشورة من جامعة الجزائر ص 44

توقع القيود المتعلقة باللوجستيك داخل المؤسسة و عند المتعاملين الخارجيين (النقل، العبور، الرفع، التخزين، الإيجار...)

الفرع الثامن: المعايير و النوعية

المنتج الموجه للتصدير و تغليفه يجب ان يحترما المعايير الدولية⁶ المفروضة من طرف بلد الوجهة، كما يجب أن يستجيب لمتطلبات الزبون.

المطلب الثاني: المساعدة و الدعم في التصدير

الفرع الأول: الدعم المالي

تقوم مصلحة الصندوق الخاص لترقية الصادرات⁷ (FSPE) بوزارة الخارجية (DGCE) ب:

- التكفل بنفقات البحث و التطلع عن الأسواق الخارجية، و إنشاء كيانات تجارية أولية في الخارج (بين 10.25% و 50%)
- التكفل بنسبة ما بين 25% و 50% بالنفقات المرتبطة بدراسة الأسواق الخارجية لفائدة المصدرين، و بتحسين النشر و التوزيع للمنتجات الموجهة لاستعمال التقنيات العصرية للإعلام و الاتصال
- تكفل بنفقات إنشاء العلامات التجارية، و الحماية في الخارج للمنتجات الموجهة للتصدير، و إعداد أوسمة تزيين تقدم للمصدرين المبتدئين، و مكافآت للدراسات الجامعية التي تساهم في ترقية الصادرات خارج المحروقات بنسبة 10.25% و 100%

الفرع الثاني: الجباية

المسؤول عن الجباية هي المديرية العامة الضرائب و على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المعرفة مجموع الإعفاءات تتمثل أساسا في الإعفاء من الضرائب المباشرة⁸، و الإعفاء من الرسم على رقم الأعمال، و الرسم

⁶ نفس المرجع السابق ص 52

⁷ www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

⁸ نفس المرجع السابق

على القيمة المضافة، و بالتالي كيفية الاستفادة من الامتيازات و التعويضات الممنوحة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من قبل المديرية العامة للضرائب.

الجدول (1-1) الموالي يوضح عمل المديرية العامة للضرائب في الإعفاء من الضرائب المباشرة، والإعفاء من الرسم على رقم الأعمال، و الرسم على القيمة المضافة⁹

مصالح الضرائب للولاية المديرية العامة للضرائب		
إعفاء من الضرائب المباشرة	إعفاء من الرسم على رقم الأعمال	الرسم على القيمة المضافة
<ul style="list-style-type: none"> - الرسم على النشاط المهني (TAP) - الضريبة على أرباح الشركات (IBS) 	<ul style="list-style-type: none"> - الرسم على القيمة المضافة (TVA) - الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة - استرجاع الرسم على القيمة المضافة 	<ul style="list-style-type: none"> - على المواد التي تدخل في الإنتاج و السلع المستوردة، إذا تم دفعها مسبقا يمكن للمصدر أن يتلقى تعويضا عنها و ذلك بتقديم الإثبات (نظام الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة)

الجدول: من إعداد الطالبة اعتمادا على المعلومات المدرجة في الموقع ALGEX%20Guide%20Ar.htm

⁹ نفس المرجع السابق

الفرع الثالث: الأنظمة الجمركية

تقوم مصالح الجمارك بالولاية و المديرية العامة للجمارك¹⁰ (DGD) بوضع الأنظمة الجمركية الاقتصادية الرامية إلى تقليص آجال و تكاليف التخليص الجمركي و ذلك من خلال العبور من الدولة المصدرة الى الدولة المستوردة و يقصد بذلك البضائع المراد تصديرها، المستودعات الجمركية، القبول المؤقت لتصدير بعض البضائع و ذلك بصفة مؤقتة، إعادة التمويل المعفى من ضرائب التصدير المؤقت.

الفرع الرابع: التسهيلات الخاصة بالمعارض و الصالونات في الخارج

الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة (CACI) هي المسؤولة عن التسهيلات، حيث تقوم بإجراء مبسط بالنسبة للعينات الموجهة للمشاركة في المعارض و الصالونات في الخارج¹¹ (دفتر ATA)، حيث أن مشاركة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مثل هاته الصالونات و المعارض تعتبر بمثابة فرصة للولوج في عالم التصدير عن طريق عرض المنتجات.

المطلب الثالث: ترقية المنتج و البحث عن الزبائن

الفرع الأول: الأدوات الاشهارية

وكالة اتصال هي المسؤولة عن الأدوات الاشهارية¹² التي تعتبر من بين الأمور المهمة لتسهيل عملية التصدير و إشهار المنتج للتعرف عليه حيث:

- على المصدر أن يقوم بالتعريف بمنتجاته، و خدماته، و شركته، وذلك عن طريق إعداد أدوات اشهارية (كتيب، أو نشرة، أو مطوية) بلغة البلد المستهدف
- يجب على المؤسسة أن تتواصل بلغة البلد المتلقي

¹⁰ قويح نادية، إنشاء و تطوير المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في الدول النامية حالة الجزائر 2001، رسالة ماجستير في جامعة الجزائر ص98

¹¹ مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر -دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة- 2011، رسالة ماجستير من المركز الجامعي بغرداية ص 134

¹² www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

الفرع الثاني: وسائل الاتصال¹³

رؤية المؤسسة تعد من مقومات النجاح الهامة للترقية، و وسائل الاتصال تعتبر بمثابة همزة وصل بين المصدر و المستورد ودون ذلك يصعب التعامل في التصدير، و من بين أهم وسائل الاتصال نجد: البريد الانترنت، الهاتف النقال و المحمول... حيث يجب أن يحوز المصدر على بريد الكتروني و موقع انترنت حتى يتسنى للزبائن الأجانب العثور عليه، و يمكن تحقيق ذلك من خلال اللجوء إلى مكتب استشارات معلوماتية.

الفرع الثالث: المشاركة في المعارض و الصالونات في الخارج

- ينصح المصدر بالمشاركة في المعارض و الصالونات المتخصصة في الخارج بهدف التعريف بمنتجاته و خدماته و ذلك بالاتصال بك من الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية¹⁴ (ALGEX) و الشركة الوطنية للمعارض و التصدير (SAFEX)
- كما ينصح بالاطلاع على البرنامج الرسمي للمشاركة الجزائرية في المعارض و الصالونات الدولية المخصصة للمنتوجات الجزائرية، و كذا الصالونات المتخصصة في الخارج

الفرع الرابع: البحث غير المباشر عن الاسواق الخارجية¹⁵

مسألة البحث عن الأسواق الخارجية تعتبر من بين الأمور المعقدة التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية المصدرة، و نظرا لمحدودية نطاق التصدير للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية عملت الهيئات المختصة في الدولة (ALGEX) على تقديم بعض التسهيلات لتوسيع نطاق التصدير، حيث تقوم الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) ب:

- إدراج عروض المنتجات أو الخدمات الموجهة للتصدير على مواقع الانترنت التجارية
- الولوج في الطلبات الأجنبية لإقامة علاقة عمل

¹³ محمد عدنان وديع، مرجع سبق ذكره ، ص32

¹⁴ نفس المرجع السابق، ص 65

¹⁵ نفس المرجع السابق، ص 66

المطلب الرابع: تكوين الملف و التحضير للعملية

الفرع الأول: السجل التجاري

تسمح فروع المحاسبة الولائية "المركز الوطني للسجل التجاري"¹⁶ (CNRC) بإمكانية التسجيل للممارسة نشاط التصدير من خلال أحد الرموز التالية:

- 411.101 لتصدير المنتجات الغذائية ذات اصل زراعي
- 411.102 لتصدير المنتجات الصناعية و المصنعة خارج اطار المحروقات
- 411.103 بالنسبة لتصدير المنتجات خارج اطار المحروقات و التي لم يتم تحديدها في موضع آخر

الفرع الثاني: الجباية¹⁷

تقوم مصالح الضرائب للولاية، و المديرية العامة للضرائب (DGI) بوجوب حيازة المصدر لبطاقة مغنطيسية لحمل رقم التعريف الجبائي، و بالتالي يسهل التعامل بين المؤسسة المصدرة و مصالح الضرائب للولاية و من خلال رقم التعريف الجبائي الخاص بالمؤسسة، و بالتالي كسب الوقت و مجموع الإعفاءات في آن واحد .

الفرع الثالث: التوطين البنكي

يلعب البنك دورا جد مهم في عملية التصدير الخاصة بالمؤسسات، حيث يتم تحويل الأموال من المستورد إلى المصدر عن طريق البنك إضافة إلى تحويل الأموال من العملات الأجنبية إلى العملة الصعبة.

يخضع المصدر للتوطين المسبق لعمليات تصدير منتجاته و خدماته (بيع نهائي/ بيع بالإيداع) لدى بنك مؤسس في الجزائر "البنوك التجارية"

¹⁶ www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm مرجع سبق ذكره

¹⁷ www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm مرجع سبق ذكره

الفرع الرابع: الوكيل الجمركي¹⁸

ينصح بالاستعانة بوكيل جمركي مختص في تنظيم النقل الخاص بالبضائع الموجهة من المؤسسة المصدرة إلى الميناء لتصديرها، التخليص الجمركي حيث يقوم الوكيل الجمركي بدفع جميع مستحقات الجمارك الخاصة بالبضائع المراد تصديرها كما يقوم بشحن و تفرغ السلع، و الاهتمام بشروط التوصيل.

الفرع الخامس: العقد

ينصح قبل ابرام عقد مع متعامل اجنبي بمراجعة الشروط العامة للبيع (C.G.V) و مراجعة البنود التي تنص على الدفع و الثمن و تحويل المخاطر و التكاليف، و البنود الخاصة بالمنازعات (القانون المطبق في حالة النزاع، و بنود التحكيم و المحكمة المختصة) من خلال مكتب القضايا القانونية (مركز التجارة العالمي (ITC)) بجنيف.

الفرع السادس: شهادة المنشأ

على المصدر أن يقدم هذا المستند الذي تشترطه البلدان المستوردة، التي تمنح الأفضلية في التعريفات الجمركية للمنتجات الجزائرية المصدرة، شهادة المنشأ الخاصة بالمنتجات المصدرة الى المنطقة العربية الكبرى للتبادل الحر¹⁹ (GZALE) و المقدمة من طرف كل من الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة²⁰ (CACI) و غرفة التجارة الصناعية الدولية (CCI)، يجب أن تحمل ختم الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة (CACI) شهادة تداول البضائع (EURI) الخاصة بالاتحاد الأوروبي المقدمة من طرف كل من الغرفة الجزائرية للصناعة و التجارة (CACI) و غرفة التجارة و الصناعة للولاية (CCI)، كما يجب أن تحمل ختم الجمارك الجزائرية.

¹⁸ www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm مرجع سبق ذكره

¹⁹ http://difaf.forumactif.net/montada_f54/topic_t1954htm مرجع سبق ذكره

²⁰ محمد عدنان وديع، عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، مجلة جسر التنمية، العدد 24 ، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003 ، ص11

الفرع السابع: سند الشحن؛ وثيقة النقل الجوي؛ بيان النقل البري الدولي؛ وصل تسليم؛ وصل الوضع على المرفأ:

الشكل (1-2) التالي يبين علاقة الوثائق بوكلاء النقل و وكيل الشحن²¹

وكيل الشحن	وكلاء النقل	
<p>وصل التسليم يبين للزبون بأن البضاعة في المتناول ليتم تخليصها جمركيا</p> <p>وصل الوضع على المرفأ يسمح للمصدر بوضع بضاعته في منطقة الميناء الجوي ليتم شحنها</p>	<p>يجب على المصدر أن يرفع البضاعة المراد إرسالها بوثائق النقل حسب الوسيلة التي تم اختيارها:</p> <p>سند الشحن الجوي؛</p> <p>وثيقة النقل الجوي؛</p> <p>بيان النقل البري الدولي.</p>	<p>سند الشحن</p> <p>وثيقة النقل الجوي</p> <p>بيان النقل البري الدولي</p> <p>وصل التسليم</p> <p>وصل الوضع على المرفأ</p>

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على المعلومات المدرجة في الموقع www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

²¹ www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm مرجع سبق ذكره

والجدول التالي (3-1) يوضح علاقة شهادتي الصحة الحيوانية و النباتية بالجهات المعنية²²

مديرية المصالح الفلاحية للولاية النوعية للولاية الجمارك بالمراكز الحدودية	مديرية المصالح الفلاحية للولاية	وزارة الفلاحة و التنمية الريفية (MADR) مديرية المصالح البيطرية	
يستفيد مصدر التمور من امتيازات الرواق الأخضر تخضع التمور الموجهة للتصدير لمراقبة الصحة النباتية و المراقبة الجمركية يمكن تواجدها أو على مستوى نقاط الخروج الاثني عشر(عبر طرق بحرية أو جوية أو برية) في حالة مطابقة المنتج تسلم للمصدر: شهادة تثبت الصحة النباتية للتمور وحلوها من الحشرات محضر معاينة لمطابقة المنتج تصريح بالتصدير النهائي عند العبور بالمركز الحدودي	بالنسبة للمنتجات ذات طبيعة زراعية، يجب على المصدر تقديم شهادة الصحة النباتية المسلمة من طرف مصالح الطب البيطري لوزارة الفلاحة و التنمية الريفية	بالنسبة للمنتجات الحيوانية فالمصدر ملزم بتقديم شهادة الصحة الحيوانية المسلمة من طرف مصالح الطب البيطري لوزارة الفلاحة و التنمية الريفية	شهادة الصحة الحيوانية و شهادة الصحة النباتية

المصدر: من اعداد الطالبة اعتمادا على المعلومات المدرجة في الموقع www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm

²² www.ALGEX%20Guide%20Ar.htm نفس المرجع السابق

الفرع الثامن: التأمينات²³

ينصح بإمضاء وثيقة تأمين على قرض التصدير للوقاية من المخاطر التجارية و السياسية كعدم التحويل، و كذا المخاطر الطبيعية، و المسؤول عن التأمينات هي الشركة الوطنية للتأمين و ضمان الصادرات (SAGEX).

الفرع التاسع: التعبئة و التغليف و الوسم بالبطاقات

- على المصدر أن يسهر على أن تكون منتجاته مطابقة لمعايير التعبئة و التغليف و الوسم بالبطاقات حسب متطلبات السوق المستهدفة.
 - كما أن الأغلفة و ألواح تحميل البضائع يجب أن تكون مطهرة باستخدام الدخان أو أن تخضع لمعالجة حرارية (يجب أن تكون مرفقة بشهادة التطهير بالدخان، و التي تعد الزامية للتصدير الى الاتحاد الاوربي).
- و توجد في الجزائر ثلاثة شركات مسؤولة عن التعبئة و التغليف و الوسم بالبطاقات:

شركة (LAPAL) مجمع رقم 215 حي بن عمر - طريق حمادي خميس الخشنة -

الجزائر

الشركة ذات المسؤولية المحدودة (EASYPAL) منطقة النشاطات رقم 87 القصور -

بجاية

شركة TRANSBOIS الجهة الخلفية للمرفأ ص ب 106 بجاية

²³ مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر -دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة- 2011، رسالة ماجستير من المركز الجامعي بغرداية ص121

المطلب الخامس: انجاز العملية

الفرع الأول: التصريح الجمركي²⁴

الجدول التالي (1-4) يوضح كيف يتم التصريح الجمركي من قبل مصالح الجمارك سواء بالولاية أو بنقطة العبور:

مصالح الجمارك بنقطة العبور	مصالح الجمارك بالولاية المديرية العامة للجمارك (DGD)	
<p>يجب أن يحدد التصريح الجمركي النظام الجمركي الذي سيتم تعيينه للسلع كما يجب أن يظهر العناصر المطلوبة من أجل تطبيق الرسوم و الضرائب و هذا لدواعي المراقبة الجمركية، و هذا التصريح يجب أن يكون مرفقا بالوثائق التالية: الفاتورة التجارية الموطنة، ووثيقة الشحن أو وثيقة النقل الجوي أو بيان النقل البري الدولي، و شهادة المنشأ، و قائمة الحزم، و السجل التجاري، و بطاقة التعريف الجبائي NIF و عند الاقتضاء، يجب ارفاق التصاريح و الشهادات المتعلقة ببضائع معينة (شهادة الصحة النباتية و شهادة الصحة الحيوانية، و شهادة الصيد...)</p>	<p>الأشخاص المخول لهم بالتصريح المفصل للبضائع هم: محافظو الجمارك، مالكو البضائع الذين تحصلو على التصريح بالتخليص الجمركي، الناقلون المرخص لهم</p>	التصريح الجمركي

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على المعلومات المدرجة في الموقع ALGEX%20Guide%20Ar.htm

الفرع الثاني: التصريح الموجز بالدخول (ENS) في إطار نظام مراقبة الواردات (ICS)²⁵:

و الذي تم إرساؤه من طرف الاتحاد الأوربي من أجل التصدير إلى الاتحاد الأوربي، يجب على المصدر أن يعد تصريحاً إلكترونياً مسبقاً (ENS)، و يرسله عن طريق الناقل قبل وصول البضائع إلى مصالح أول مركز جمركي أوربي لدخول البضائع. و الجهة الوصية على هذا التصريح هي الاتحاد الوطني لوكلاء و محافظي الجمارك (UNTCA).

الفرع الثالث: متابعة توجيه البضائع

من أجل متابعة توجيه البضائع المرسله، يلجأ المصدر إلى وكيل نقل.

استيراد عائدات عمليات التصدير²⁶:

تقوم البنوك التجارية (بنك الجزائر) ب:

- استيراد المبالغ بالعملات الصعبة في مهلة 180 يوماً؛
- بالنسبة لتسليم عائدات البيع، يتلقى المصدر 100% من مبلغ العقد و يكون مقسم كالتالي:
 - 50% بالدينار الجزائري؛
 - 50% بالعملة الصعبة، و ينقسم بدوره كالتالي:
 - 60% منه يتم تحويله الى حساب المصدر بالعملة الصعبة (الأشخاص المعنويون)؛
 - 40% يمكن استعماله خارج قواعد عمل حساب العملة الصعبة بناء على تقدير و تحت مسؤولية المصدر في اطار ترقية الصادرات.

²⁵ وصاف سعبيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، الواقع والتحديات، مجلة الباحث، عدد 01.08- 2002 ، ص07

²⁶ نفس المرجع السابق، ص12

المبحث الثاني: دراسات العلمية و الجامعية حول التصدير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تم إجراء مجموعة من الدراسات و الأبحاث العلمية و الأكاديمية المتعلقة بتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للمساهمة في التنمية الاقتصادية و المتعلقة بتهيئة و تطوير الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير. و من بين أبرز الدراسات التي لها علاقة بموضوع الدراسة ما يلي:

المطلب الأول: دراسة عماري جمعي²⁷

بعنوان إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة و الصغيرة الجزائرية 2011 وهي رسالة دكتوراه منشورة من جامعة الحاج لخضر-باتنة- باللغة العربية، موضوع البحث متعلق بدراسة مختلف الجوانب التي تربط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في المساهمة لبناء تنمية اقتصادية جديدة حيث تعوض بذلك التبعية الاقتصادية للمحروقات و بالتالي المساهمة في تنمية الصادرات، حيث توصل الباحث إلى جملة من الآفاق منها ضرورة تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في مجال إحلال الواردات، و دراسة أثر الانفتاح الاقتصادي على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، إلا أن النتائج الواقعية مازال ضعيفة لبناء تنمية اقتصادية اعتمادا على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المطلب الثاني: دراسة عبد الرشيد من ديب²⁸

بعنوان تنظيم و تطوير التجارة الخارجية حالة الجزائر 2003 و هي رسالة دكتوراه غير منشورة من جامعة الجزائر باللغة العربية، موضوع البحث متعلق بنشاط التجارة الخارجية و هي دراسة مفصلة لحيثيات تنظيم التجارة الخارجية في الجزائر منذ الاستقلال، و عبر مراحل احتكار الدولة للتجارة الخارجية إلى غاية ما بعد الانفتاح، حيث توصل الباحث إلى عدم جدوى مبدأ الاحتكار الذي تأسس عليه النظام التجاري خلال تلك المرحلة، كما قدم تصور جديد لإعادة صياغة منظومة التجارة الخارجية وفق عملية مبنية على تحرير النشاط الاقتصادي.

²⁷ عماري جمعي، بعنوان إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة و الصغيرة الجزائرية 2011 رسالة دكتوراه منشورة من جامعة الحاج لخضر-باتنة- ص 123

²⁸ عبد الرشيد من ديب، بعنوان تنظيم و تطوير التجارة الخارجية حالة الجزائر، مرجع سبق ذكره ص 179

المطلب الثالث: دراسة لخلف عثمان²⁹

بعنوان واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبل دعمها و تنميتها دراسة حالة الجزائر 2004 هي رسالة دكتوراه غير منشورة من جامعة الجزائر باللغة العربية, حيث قدم الباحث عملا مفصلا حول الاستثمار في الجزائر و تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى أن بلغت وضعها الحالي. كما قدم العديد من الأفكار التي يمكن أن تساهم في تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وقد أكد الباحث في دراسته بناء على النتائج التي توصل إليها أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة يمكن أن تكون حلا بديلا أو مكملا لسياسة التنمية كما هو الحال في بعض بلدان أمريكا اللاتينية و آسيا و الكثير من الدول العربية و الافريقية.

المطلب الرابع: دراسة قويح نادية³⁰

بعنوان إنشاء و تطوير المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في الدول النامية حالة الجزائر 2001، و هي رسالة ماجستير في جامعة الجزائر، حيث قامت الباحثة بتحديد مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مع إظهار أهم الخصائص التي تميزها عن غيرها، و تركز غالبية الدول المتقدمة و المتخلفة عليها في عملية التنمية برغم المشاكل الخاصة بعملية التمويل، لهذا قامت الباحثة بالتركيز على مشكل التمويل الذي يعرقل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و يجد من فاعليتها و نموها و بقائها، وقد تطرقت إلى بعض التجارب الدولية الخاصة باليت تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كإنشاء مؤسسة تمويلية خاصة تساعدها على النهوض و تحميها من الاختفاء، كما أظهر هذا البحث أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر تلعب دورا مهما وقد أظهرت الباحثة الإجراءات المهمة التي اتخذتها الدولة للتخفيف من المشاكل و العوائق التي تحد من إنشائها و نموها إيمانا منها أن نمو هذا القطاع يبقى الضمان الوحيد لتحسين نمو الاقتصاد الوطني.

المطلب الخامس: دراسة مصطفى بن ساحة

بعنوان أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر -دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة- 2011، و هي رسالة ماجستير من المركز الجامعي بغرداية، حيث قام الباحث بتحديد العلاقة ما بين تنمية الصادرات غير النفطية و النمو الاقتصادي في الجزائر

²⁹ خلف عثمان، بعنوان واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبل دعمها و تنميتها دراسة حالة الجزائر، مرجع سبق ذكره ص 190
³⁰ قويح نادية، إنشاء و تطوير المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في الدول النامية، مرجع سبق ذكره ص 198

خلاصة الفصل:

إن الأوضاع على المستوى الدولي يستدعي بذل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة جهود كبيرة من أجل الحصول على امتيازات التصدير، و ذلك من خلال إعادة هيكلتها جذريا (المستوى)، و هذا ماديا (تسهيلات الحصول على القروض، منح فرص تجسيد المشاريع الإنتاجية و الابتكارية...)، أو معنويا عن طريق تشجيعها من خلال الإعلان و المشاركة في الصالونات الوطنية و الدولية... و بالتالي وضعها في جو المنافسة و حب الارتقاء لمواجهة منافسيها دوليا خصوصا مع انضمام الجزائر لمنظمة التجارة الدولية، حيث أن الأرقام لا تزال جد ضعيفة في تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في قائمة المؤسسات الوطنية المصدرة، خصوصا و أن الجزائر تعتمد و بنسبة كبيرة على عائدات الصادرات النفطية (التبعية النفطية)، حيث يلاحظ في السنوات الأخيرة وجود حركة لهاته المؤسسات على المستوى المحلي (الوطني) و ذلك من خلال خلق لعدد معتبر من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و دعمها من طرف الدولة (إنشاء الهيئات، قروض بنكية...)، إضافة إلى مشاركة الجامعة الجزائرية في عديد من اللقاءات و الندوات و الملتقيات و البحوث العلمية و مذكرات التخرج لفتح موضوع تصدير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و هذا من أجل ارتقائها و دمجها في المؤسسة الإنتاجية و السعي لدفعها نحو التصدير كوجه جديد يمكن من خلاله تخفيف العبء على العائدات النفطية.

الفصل الثاني

الدراسة الميدانية لمؤسسة مصغرة

ذات طابع تصديري

تمهيد:

عرف الاقتصاد العالمي تحولات عديدة في العشرية الأخيرة، و من أهم ما ميز هذه التحولات زيادة وعي الدول بأهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في بناء و تنشيط الاقتصاد داخليا و خارجيا³¹، و لعل تجارب كل من إيطاليا، تايوان، كوريا الجنوبية وغيرها من الدول تظهر أهمية هذا النوع من المؤسسات، لما تتمتع به من ديناميكية و سرعة تحول تساعد على البقاء و مسايرة التحولات السريعة، لذا عمدت العديد من الدول النامية و منها الجزائر على تشجيع هذا النوع من المؤسسات و عيا منها بأهميتها.

و في هذا الفصل سيسلط الضوء على مؤسسة جزائرية إنتاجية مصغرة تنشط في عملية التصدير، كمثال عن مؤسسة صغيرة جزائرية ارتقت نحو عملية التصدير، وبالتالي معرفة ظروف التصدير و أهم التسهيلات و المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

المبحث الأول: دراسة حالة مؤسسة المخللة القسنطينية الكبرى (GVC)

المطلب الأول: تقديم المؤسسة

أنشئت سنة 2000 من طرف السيد بولمرقة طارق (مؤسسة عائلية)، المخللة القسنطينية الكبرى مختصة في إنتاج الخل من عملية التخمر، ماء الزهر، ماء الورد و الحرص على الإنتاج بنوعية رفيعة من خلال المراقبة المستمرة لمختلف عمليات الإنتاج و توفير جميع الإمكانيات المادية و البشرية لذلك، حيث تقوم بإنتاج مواد موجهة إلى السوق المحلية و أخرى إلى السوق الخارجية.

المواد المنتجة: تقوم المؤسسة بإنتاج أنواع مختلفة من المواد: الخل بنكهات و أحجام مختلفة، ماء زهر، ماء ورد... حيث توجه بعض المواد إلى السوق المحلية:

الشرق: عن طريق طلبات الزبائن من مختلف الولايات

الجنوب: واد سوف، ورقلة، حاسي مسعود

• ³¹ وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، الواقع والتحديات، مجلة الباحث، عدد 01.08- 2002 ، ص07

مواد موجهة إلى السوق الخارجية: تونس، ليبيا، قطر، فرنسا، بلجيكا

العمالة: المخلة القسنطينية الكبرى هي مؤسسة خاصة عائلية تتكون أساسا من المسؤول بولمرقة طارق و زوجته و أولاده إضافة إلى ثلاثة عمال خارجيين، أي المجموع ثمانية عمال

الجدول (1-2) يوضح ساعات العمل:

نوع الرّجيم	المجموعة الأولى	المجموعة الثانية	المجموعة الثالثة
8*3	08 سا . 16 سا	16 سا . 24 سا	24 سا . 08 سا
المجموع	08 سا	08 سا	08 سا

المصدر: من اعداد الطالبة

أي ثلاثة مجموعات، كل مجموعة تعمل لمدة 08 ساعات ليصبح المجموع 24 ساعة، أي أن المؤسسة تعمل لمدة 24 ساعة.

التجهيزات: المؤسسة مجهزة بأليات حديثة سواء على مستوى المخزن أو آلات الإنتاج أو شاحنات التوزيع...

المواد الأولية: المواد الأولية تتمثل أساسا في مادة الكحول، حيث يتم الطلب عليه لدى وزارة المالية، و هو من بين أهم المشاكل التي تعاني منها المؤسسة، حيث أن تسليم الطلب عادة لا يكون في الوقت نظرا لحساسية المادة الأولية، إضافة إلى المنكهات ومواد التغليف و التعليب التي تكون عن طريق الطلب.

طاقة الإنتاج: حيث يمثل الجدول (2-2) التالي كمية المادة الخام المقدرة باللتر بالنسبة للمادة الخام، وكمية الإنتاج المقدرة بالقارورة

المادة الخام و كمية الإنتاج	الكمية (ل) / قارورة
المادة الخام	4000 ل . 7000 ل
كمية الإنتاج في 08 ساعات	3000 قارورة . 5000 قارورة
كمية الإنتاج في اليوم	9000 . 15000 قارورة

المصدر: من إعداد الطالبة

حيث يتم إنتاج ما بين 9000 و 15000 قارورة في اليوم بالمادة الخام (الكحول) المتراوحة بين 4000 ل و 7000 ل، و يتم الإنتاج وفق معايير دولية

التخزين: لدى المؤسسة مخزن مكون من مجموعة من البراميل ذات جودة عالية المخصصة لتخزين المنتج المصنع

التوزيع: لدى المؤسسة ثلاثة شاحنات تقوم بتوزيع المواد المصنعة محليا إلى مختلف الزبائن المتواجدة سواء في ولاية قسنطينة أو الولايات الأخرى، أو إلى الميناء بالنسبة للمواد التي تصدر إلى الخارج.

المطلب الثاني: الإنتاج المحلي و التصدير إلى الخارج

الإنتاج المحلي: يتم الإنتاج المحلي وفقا لكمية طلبات الزبائن الموزعين على الشكل (32) التالي:

منطقة الجنوب	منطقة الشرق
ورقلة	جميع مناطق الشرق الجزائري
حاسي مسعود	
وادي سوف	

المصدر: من إعداد الطالبة

التصدير إلى الخارج:

جاءت عملية التصدير إلى الخارج عن طريق زبون من ولاية مستغانم، حيث قام بطلب من الخل، و نظرا لنوعية المنتج الجيدة، قام الزبون بنشرها الى الخارج، وبدأت الطلبات تأتي عليها من الخارج.

و الجدول التالي (2-4) يوضح أهم الدول المستوردة: الكمية/عدد القارورات

2013	2012	2011	2010	2009	2008	
-	12000	12000	15000	15000	15000	فرنسا
-	15000	15000	15000	15000	15000	بلجيكا

-	-	-	-	-	12000	تونس
-	-	-	-	15000	-	قطر

المصدر: من اعداد الطالبة

المبحث الثاني: النتائج و المناقشة

المطلب الأول: نتائج الدراسة

من خلال دراسة حالة مؤسسة المخلفة القسنطينية الكبرى (G.V.C)، يمكن التوصل إلى النتائج التالية:

بالنسبة لمؤسسة GVC:

- عدم استفادة المؤسسة من الآليات و الامتيازات الممنوحة من قبل الدولة و التي تخص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
- مؤسسة GVC عائلية ذات طابع إنتاجي؛
- مؤسسة GVC هي مؤسسة مصغرة، ولا تحتوي على عدد كبير من العمال؛
- مؤسسة GVC ذات طابع تصديري بحث؛
- وجود صعوبات في الحصول على المادة الأولية؛
- صعوبات في التمويل خاصة من البنوك حيث تعتمد على التمويل الذاتي؛
- المعدات اللازمة للإنتاج متطورة؛
- إمكانية زيادة الإنتاج كما و نوعا؛
- عملية التصدير أو فكرة التصدير جاءت عن طريق الصدفة؛
- عملية التصدير أو الطلبات من الخارج دليل واضح على المستوى النوعي الرفيع ل GVC؛
- قلة المشاركة في المعارض و الصالونات الدولية؛
- وجود منافس وحيد في الجزائر و الذي يقوم بعملية التصدير و هو مؤسسة حل القصبه (CASBAH)؛
- البحث عن أسواق خارجية جديدة.

بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

- ضعف أو قلة الإمكانيات المادية خصوصا مشكل التمويل؛
- قلة الدعم المعنوي من قبل الدولة لتشجيع المؤسسات على التصدير؛
- عدم وجود تحفيزات كافية لولوج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة إلى عالم التصدير؛
- المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تزال ضعيفة لمواجهة المنافسة الخارجية؛
- المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لا تساهم في الواردات بشكل محسوس؛
- المنافسة الشرسة من قبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول المتطورة أو حتى المجاورة؛
- وجود معايير دولية و قوانين يجب التقيد بها و قلة وعي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بها؛
- اسم المنتج المصدر من اختصاص المستورد.

المطلب الثاني: تفسير نتائج الدراسة

إن ولوج مؤسسة GVC في عالم التصدير للدليل واضح على أنها مؤسسة كفأة، و تعتمد أو تلتزم بالمعايير الدولية في عملية التصدير، حيث أن من خصوصيتها أنها مؤسسة عائلية مصغرة، أن تمويلها في بداية مسارها كان عن طريق البنك إلا أن صعوبات التمويل بالدرجة الأولى كان إحدى مشاكلها، حيث أنها تعتمد على نفسها (التمويل الذاتي)، و ما يمكن استخلاصه من هذا هو أن الدولة لا زالت لم تحل مشكل التمويل الذي يعد من المشاكل الهامة التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بشكل عام، حيث أن البنوك لازالت تفرض قيود لمنح القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وهذا ما يعكس واقعها و الذي يعتبر من الأسباب التي تعرقل مراحل الإنتاج فيها و يمكن أن تتسبب في زوالها.

مؤسسة GVC تعتمد على مادة أولية و هي الكحول، و التي تعتبر من بين أهم المشاكل التي تعاني منها المؤسسة، حيث تتحصل عليها المؤسسة عن طريق الطلب من وزارة المالية، و عملية تقديم الطلب للمؤسسة من طرف الوزارة قد لا يكون في الوقت المحدد، مما يعطل سير عمل المؤسسة و بالتالي ينعكس بالسلب على عملية الإنتاج، و على طلبات الزبائن.

عملية تصدير المؤسسة لمنتجاتها جاءت عن طريق زبون محلي من ولاية مستغانم، حيث قام هذا الأخير باقتناء كمية من الخل، و نظرا لجودة المنتج قام بإشهاره في فرنسا، و من ثم بدأت فكرة عملية التصدير، لتشمل بعد ذلك كل من: ليبيا، تونس، قطر، بلجيكا.

و عملية التصدير بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تقوم على عدة مراحل بدءا بعملية الطلب على المنتج مرورا بالإجراءات البنكية و الجمركية إلى غاية وصول المنتج إلى الزبون.

و الزبون أو المستورد هو الذي يطلب اسم المنتج و نوعية التغليف و الكمية بطبيعة الحال، أما بالنسبة لنوعية المنتج فهذا من اختصاص المؤسسة المنتجة التي تلتزم بالمعايير الدولية في عملية الانتاج، و بالتالي يستخلص بأن نوعية الانتاج الموجه نحو التصدير تتم وفق شروط مع الزبون، ووفق معايير جودة في الانتاج.

خلاصة الفصل:

لا تزال فكرة تصدير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فتية، مقارنة بمنافسيها في الدول المتقدمة (المنافسة الدولية)، حيث توجد بعض المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تقوم بعملية التصدير، إلا أنها لا تساهم بزيادة إيرادات الدولة مقارنة بإيرادات النفط، على عكس نظيراتها في الدول المتطورة، و التي تعتمد إيراداتها على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بنسبة كبيرة، و من أجل زيادة تشجيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على عملية التصدير، وحب النظر في مختلف المشاكل التي تعاني منها و زيادة تحفيزها من أجل إرسائها إلى عالم التصدير و مواجهة المنافسة خصوصا. و مؤسسة GVC من المؤسسات المؤهلة لعملية التصدير على الرغم من المشاكل التي تواجهها إلا أنها استطاعت كسب ثقة الزبون، ولو مدت لها يد المساعدة (مشكل التمويل، البحث عن أسواق جديدة، سهولة الحصول على المادة الأولية...) لكان أداؤها أحسن، و هي تعتبر من بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تطلب الدعم من الهيئات المعنية للنظر في مشاكلها عن طريق إيجاد حلول و تسهيلات للمضي قدما نحو التصدير.

الخاتمة:

كاستجابة لمتغيرات عديدة حدثت في العالم منذ الحرب العالمية الثانية أسست لقيام نظام عالمي جديد، سمي فيما بعد العولمة وما جاءت به الظاهرة من تغيير سريع في التكنولوجيا و توسع و انتشار كبير لتكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و تقلص المسافات و التكاليف الاقتصادية، و التحرر الكبير للأسواق و الإنتاج، و الانفتاح الذي عرفته الكثير من الدول و التي لا طالما ظلت مغلقة في وجه التغيرات (سواء كانت مخيرة أو مسيرة). ظهرت تحوفات كبيرة، خاصة على المستوى الاقتصادي فالدول اليوم على حد السواء (المتطورة و النامية) في حلبة منافسة واحدة، و الكل يسعى لهدف اقتصادي واحد هو هدف الدول منذ نشوئها و هو تحقيق الازدهار الاقتصادي و الرفاهية لأفراده. و قد ظهر منذ منتصف الثمانينات مصطلح جديد لمفاهيم قديمة هو مصطلح التنافسية، الذي و رغم الاختلاف حول تعريفه و معناه إلا أنه يكاد يتفق الجميع على أهمية المؤسسات عموما و الصغيرة و المتوسطة منها خصوصا في الرفع من تنافسية الدول، و كذا دور الدول في تحقيق أفضل بيئات الأعمال لتحسين تنافسية مؤسساتها أو جلب مؤسسات أجنبية و الذي يعد من بين المؤشرات على تنافسية الدول كذلك، هذا بالإضافة الى النتائج التجارية و التس ترتبط أساسا بالتخصص و التقسيم الدولي للعمل و مدى ديناميكيته. و هنا تبرز ضرورة تشجيع الصادرات عموما و خارج إطار المحروقات (في حالة الجزائر خصوصا)، و يمر ذلك عبر رفع الكفاءة الاقتصادية بخلق مزيد من مناخ التنافس بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة داخل الوطن على اعتبار أن السوق المحلي أصبح سوقا منفتحا على العالم. و إقامة تحالفات فيما بين المؤسسات، فالجزائر تمتلك ميزة نسبية في قطاعات هامة، كالزراعة، الصناعات الاستخراجية، الصناعات التقليدية، السياحة، مما يجعل أمر ترقية الصادرات الوطنية ممكنا جدا بتضافر جهود الجميع ضمن إستراتيجية وطنية لبناء اقتصاد متنوع مستقل عن الربيع المرتبط بالمحروقات.

لكن رغم الجهود المبذولة من السلطات الاقتصادية العمومية في تفعيل علاقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية بالتصدير إلا أن النتائج تبقى دون الآمال، و يبدو أن الأمور ستتعدد أكثر بانضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، و إنشاء منطقة التبادل الحر الاورومتوسطية، لكون عملية تأهيل الاقتصاد الوطني مازالت بعيدة الأفق.

الخاتمة

وبالتالي يمكن استخلاص مايلي:

● واقع التصدير في الجزائر مازال يعتمد على الصادرات النفطية و بالتالي ما زال ناقوس الخطر يهدد الاقتصاد الجزائري

● هناك ضرورة لتبني إستراتيجية تنمية الصادرات في الجزائر

● وجود حركة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و لكن ما زالت جد ضعيفة في تحقيق النمو الاقتصادي

● قلة و محدودية الطرق و التحفيزات الحكومية التي تشجع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على التصدير

حيث أن فعالية آليات تحفيز الصادرات خارج المحروقات من أجل رفع صادرات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر غير ناجعة و يجب زيادة الاهتمام بهذا الموضوع عن طريق تبني استراتيجية تنمية الصادرات خارج المحروقات بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

و يمكن هنا طرح بعض التوصيات خاصة بخصوص تشجيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على التصدير: و يتضمن ذلك تحسين مايلي:

✓ البعد التشريعي عن طريق توجيه قانوني لجميع النشاطات و كذا تدابير الترقية و الدعم المطلوبة بمعيار الفعالية الاقتصادية و التطور السليم

✓ البعد المعلوماتي و التكنولوجي عن طريق منظومة جديدة للبحث و الاحصاء و التكوين في مجال التسيير و الاشارة

✓ البعد التنظيمي

✓ البعد المالي، عن طريق تأسيس نظام مالي عصري و سريع يتماشى و متطلبات المؤسسة و محيطها الخارجي (تسهيل اجراء التصدير، التحويلات...)

✓ الجباية عن طريق احداث منظومة جديدة للاعفاء تخدم مباشرة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و انتاجها وفق منظور متطور و مدروس

الخاتمة

✓ التفكير في انشاء مرصد لدراسات البحث و التطوير خاص بالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة، تقع على عاتقه مهمة التوجيه و الدعم المعلوماتي و ارساء ثقافة الاستثمار من جهة، و لتمكين هذه المؤسسات من الاندماج وفق معايير التمويع السريع و الدائم في الاسواق العالمية

المراجع:

مراجع اللغة العربية:

- عماري جمعي، بعنوان إستراتيجية التصدير في المؤسسات المتوسطة و الصغيرة الجزائرية 2011 رسالة دكتوراه منشورة من جامعة الحاج لخضر-باتنة-
- عبد الرشيد من دبب، بعنوان تنظيم و تطوير التجارة الخارجية حالة الجزائر 2003 . رسالة دكتوراه غير منشورة من جامعة الجزائر.
- لخلف عثمان، بعنوان واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و سبل دعمها و تنميتها دراسة حالة الجزائر 2004، رسالة دكتوراه غير منشورة من جامعة الجزائر.
- قويقح نادية، إنشاء و تطوير المؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في الدول النامية حالة الجزائر 2001، رسالة ماجستير في جامعة الجزائر.
- مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر -دراسة حالة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة- 2011، رسالة ماجستير من المركز الجامعي بغرداية
- محمد عدنان وديع، عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، مجلة جسر التنمية، العدد 24 ، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003 .
- و صاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، الواقع والتحديات، مجلة الباحث، عدد 2002-01.08
- سدي علي، تدويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مداخلة مقدمة بالملتقى الوطني الثاني حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية بين رهانات الإصلاحات و .تحديات الاقتصاد العالمي قسم العلوم التجارية وعلوم التسيير - كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية :جامعة ابن خلدون- تيارت 16 -و 17 فيفري 2009
- حسان خضر ، مؤشرات أداء التجارة الخارجية، المعهد العربي للتخطيط، أفريل 2005

مراجع اللغة الفرنسية:

- BOUYACOUB A.– Entreprise et exportations : quelle dynamique In Cahiers du CREAD, n°43, 1er trimestre, 1998
- BENBAYER H.– Les entreprises algériennes face à la compétitivité internationale, In Cahiers du CREAD, n°43, 1er trimestre, 1998
- DERBAL A.– L’exportation et l’entreprise algérienne : Passé, présent et futur, In Cahiers du CREAD, n°43, 1er trimestre, 1998
- HADJOUT M., Les exportations hors-hydrocarbures : état des lieux ou « état de connaissances » sur le sujet de précision. In GESTION & ENTREPRISE. Mars 2005 . N° 27.pp.36-43
- REGUIEG ISSAAD D.– L’entreprise algérienne et l’exportation : Réflexions sur un schéma global de développement international, In Cahiers du CREAD, n°43, 1er trimestre, 1998.

مراجع الانترنت:

- WWW.ALGEX.DZ
- http://difaf.forumactif.net/montada_f54/topic_t1954htm
- Bernard HAUDEVILLE Rédha YOUNES BOUACIDA, Les relations entre activités technologiques, innovation et croissance dans les PME algériennes : une étude empirique basée sur un échantillon d’entreprises. Université Paul Cézanne – Aix Marseille III, sur internet