

أهمية التنسيق والتكامل بين الهيئات الداعمة لعملية تدويل الشركات الجزائرية...محاولة تقييم

The Importance of coordination and integration between the supporting authorities of the process of internationalization of Algerian companies... an evaluation attempt

سماعين جوامع^{*1}

جامعة محمد خيضر- بسكرة Smain.djouamaa@univ-biskra.dz

تاريخ الاستلام: 2021/12/01 تاريخ القبول: 2022/02/04 تاريخ النشر: 2022/03/02

Abstract :

This paper aimed to try to find out the degree of integration and coordination between the various official authorities that support the work of Algerian companies destined to internationalize their activity globally. The need for a national council to ensure the presence of representatives from all bodies in order to ensure functional integration in the work of each party, to raise the efficiency of internationalization for Algerian companies in various markets and to accompany them at all stages.

Keywords: internationalization, National Agency for the Promotion of Foreign Trade, Special Fund for the Promotion of Exports, National Export Insurance Company, Algerian Chamber of Commerce and Industry

JEL Classification: F21 ; F23 ; F29

مستخلص:

هدفت هذه الورقة إلى محاولة معرفة درجة التكامل والتنسيق بين مختلف الهيئات الرسمية التي تدعم عمل الشركات الجزائرية المتوجهة إلى تدويل نشاطها عالميا، كما حاولنا تقييم وتحديد أهم السلبيات التي تحدث عند تداخل صلاحيات ووظائف هذه الهيئات، ومن جهة أخرى إردنا توجيهه وتنبيهه المشرفين على هذه الهيئات إلى ضرورة وجود مجلس وطني يضمن تواجد ممثلين عن كل الهيئات من أجل تأكيد التكامل الوظيفي في عمل كل جهة، لرفع كفاءة التدويل للشركات الجزائرية في مختلف الأسواق ومرافقتها.

الكلمات المفتاحية: تدويل، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، صندوق ترقية الصادرات، الشركة الوطنية للتأمين على الصادرات، الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة

تصنيفات JEL: F21 ; F23 ; F29.

مقدمة

في إطار سعي كل الشركات في العالم، على الإستحواذ على حصة مناسبة من السوق العالمية في قطاعها، أو منع المنافسين الدوليين من أخذ حصتها في سوقها الوطني، أو إكتساب المهارات والتكنولوجيات المتطورة، يبحث الشركات دوما على الخروج للأسواق الدولية، وبمختلف الصيغ والبدائل المتاحة، من تصدير مباشر أو غير مباشر، إلى الشركات الأجنبية، إلى الإستحواذ والتملك، إلى الإندماج... إلى غير ذلك، وكل هذه العمليات التي تتيح التوجه للخارج، تصادفها الكثير من العراقيل، المنافسة، وحتى المنع والإقصاء، ولأسباب مختلفة بعضها حقيقي ومنطقي، وأغلبها غير ذلك.

لهذه تطلب الشركات الراغبة في التوجه الدولي، المرافقة المستمرة من بلدانها، من أجل تذليل كل الصعاب لتمكينها من هذه العملية، سواء في الأسواق القريبة التي تعتبر امتداد طبيعي لسوقها الوطني، أو أسواق بعيدة يمكن للشركة الدخول إليها لما تمتلكه من ميزات تنافسية عالية في قطاعها.

هذه البلدان أوجدت من وقت طويل، هيئات رسمية ذات كفاءة عالية وتحت وصاية أعلى السلطات، عادة وزارة ما، للإشراف والمتابعة لكل نشاط شركاتها في الخارج، ومحاولة تقديم كل الدعم، وحل كل المشاكل التي تعترضها، وحتى تطوير علاقات سياسية مع بلدان ما، للمساعدة على رفع العلاقات الإقتصادية وتمكين الشركات الوطنية من أسواقها. وأيضا تكوين لجان إقتصادية مشتركة، لتسهيل التبادلات بين الطرفين أو الأطراف المشتركة.

في هذه الورقة سوق نحاول معرفة ماهي أهم الهيئات الداعمة لتدويل نشاط الشركات الجزائرية، وهي مهامها متكاملة، أم متقاطعة فيما بينها، مع محاولة تقييم درجة التنسيق بينها من خلال قراءة لمختلف المهام المنوطة بكل هيئة.

أ- الإشكالية:

إنطلاقا مما سبق سوف تركز إشكالتنا لهذه الورقة حول تساؤل رئيسي وهو: ماهي أهمية التنسيق والتكامل بين الهيئات الداعمة لعملية تدويل الشركات الجزائرية؟ مع التأكيد على محاولة تقييم إيجابيات وسلبيات العلاقات التكاملية بين مختلف هذه الهيئات، ونجد أنفسنا محتاجين لطرح إشكاليات فرعية وهي:

- هل الهيئات الداعمة للتدويل كافية لمساعدة الشركات الجزائرية للعمل خارج حدودها؟

- هل عملية التدويل تحتاج لتنسيق بين هيئاتها الداعمة؟

- ماهي مطالب أرباب الشركات الجزائرية الراغبة في تدويل نشاطها، من الهيئات الرسمية الداعمة لهذه العملية؟
- هل تداخل صلاحيات هذه الهيئات يضر بنشاط الشركات الجزائرية العاملة في الخارج؟
- ب- الفرضيات:
لكي نجيب على التساؤلات السابقة سوف نضع عدة فرضيات وهي:
 - ليس هناك تنسيق وتكامل بين مختلف الهيئات الداعمة لعملية التدويل.
 - عدم التحديد الدقيق لصلاحيات هذه الهيئات وأهدافها يمنع الإستفادة الكاملة من خدماتها.
 - المهام الموكلة لكل هيئة داعمة للتدويل تجعلها غير محتاجة للتنسيق مع سواها لإنجاز أهدافها.
- ج- أهداف الدراسة:
تأخذ هذه الدراسة على عاتقها الأهداف التالية:
 - إزالة كل عيوب التنسيق التي قد تضر بعمل الشركات الجزائرية في مختلف الأسواق الدولية.
 - التأكيد على منح كل الصلاحيات لهذه الهيئات من أجل تطوير ومرافقة الشركات الجزائرية عالميا.
 - التعريف بهذه الهيئات ومحاولة تقديمها بشكل مبسط لكل الشركات الجزائرية مع تقديم مختلف الخدمات التي يقدمونها عند مرافقة عملية التدويل
- د- أهمية الدراسة:
تكتسي دراستنا الحالية أهميتها من الرغبة في إدراك جدوى الهيئات الداعمة لنشاط تدويل الشركات الإقتصادية الجزائرية، ومحاولة الدفع بها من أجل فعالية مناسبة للمهام المنوطة بها، مع التركيز في هذه الورقة على:
 - التأكيد على رفع درجة التنسيق والتكامل بين الهيئات الداعمة لتدويل الشركات الجزائرية
 - محاولة تحديد مختلف نقاط الضعف التي قد تحدث عن تداخل صلاحيات هذه الهيئات.
 - تأكيد مكانة تدويل نشاط الشركات الجزائرية من أجل زيادة العملة الصعبة، تنوع الإقتصاد الجزائري، إكتساب الخبرات والتكنولوجيات عبر العالم.
- ه- منهجية الدراسة:

تم استخدام المنهج الوصفي، (الأسلوب الوصفي من خلال وصف مفردات الدراسة وهي الهيئات الداعمة لعملية تدويل الشركات الجزائرية ، وإستعملنا الأسلوب التحليلي للوصول إلى النتائج تخص درجة التنسيق والتكامل وأهميتها في هذه العملية.

1- ماهية التدويل:

ويمكن تعريف عملية التدويل بأنها "زيادة إندماج الشركة في الأنشطة الدولية، وما يرتبط بذلك من تغيير في الخطط وإستراتيجيات، وفي الهيكل الإداري والتنظيمي، وفي الموارد المالية والبشرية للشركة، بما يتناسب مع البيئة الدولية التي تعمل بها" (جاد وآخرون، 2006، صفحة 18)، ويعتبر هذا التعريف التدويل هي عملية إندماج تتطلب تغييرا في خطط وإستراتيجيات الشركة، الذي يقود إلى بناء هيكل تنظيمي يتناسب وهذا الإندماج، لكن في التعريف اللاحق نجد أنها عملية توسع أو تطور لنشاط المؤسسة أو الشركة.

"يشير مفهوم تدويل الشركات إلى عملية التطور والتوسع التي تقوم بها الشركات في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي" (جاد وآخرون، 2006، صفحة 09)، وحسب Kotler و Dubois يعرفان مصطلح التدويل على كونه تطوير المنتجات و الخدمات للدخول في الأسواق الخارجية (Kotler & Dubois, 2006, p. 779)

الجدول رقم 01: بعض أهم التعاريف لعملية التدويل

الكاتب	تعريف التدويل
والش و ليوستارينين Welch & luostarinen (1988 و 1997)	"عملية زيادة مشاركة في العمليات الدولية"
بيميش BEAMISH (1990)	"العملية التي من خلالها تبدأ الشركات بزيادة وعيهم من التأثيرات المباشرة وغير المباشرة من المعاملات الدولية على مستقبلهم، قبل الانتقال لإنشاء وإجراء المعاملات مع البلدان الأخرى"
أندرسون ANDERSEN (1997)	عملية تكييف معاملات التبادل مع الأسواق الدولية
كالوف و بيميش calof & beamish (1995)	عملية تكييف عمليات الشركات (إستراتيجية وبناء، والموارد، الخ) مع البيئة الدولية
نايدو، كافوسجيل، مورتى وشاركار NAIDU, CAVUSGIL, MURTHY, SHARKAR (1997)	تدويل هو عملية تدريجية حيث تطور شركة شبكة من العلاقات التجارية العالمية

العملية يتم من خلالها تتحرك شركة العاملة في السوق المحلي إلى الأسواق الدولية	جافالجي، غريفيث ووايت JAVALGI, (2003) GRIFFITH & WHITE
--	--

Source: zizah che senik, **models, processes, and factors influencing internationalization: the case of Malaysian SMEs**, (thesis doctor of philosophy of Murdoch university, 2010), p42

1-1 : مزايا التدويل: لعملية للتدويل مزايا عديدة ومتنوعة، سواء للشركة التي توجهت إلى هذه العملية أو بلدها الأم، أو حتى البلد المضيف الذي ترغب أن تنشط فيه، ويمكن تقسيم هذه المزايا إلى: (أحمد، 2001، الصفحات 39-42)

1-1-1 بالنسبة للشركة: هناك مزايا كبيرة لعملية التدويل تجعل الشركة ترغب في التوجه لها يمكن ذكر بعض منها:

- الإستفادة القصوى من الميزات التنافسية للشركة في أسواق متعددة وكبيرة الحجم بالمقارنة بالسوق الوطني للبلد الأم.

- إمكانية تخفيض التكاليف بشكل عام نتيجة الإعتماد على وفورات الحجم في الأسواق الدولية المختلفة

- إمكانية تحقيق أرباح كبيرة نظرا لكبر حجم الأسواق العالمية، وحجم الطلب على منتوجات الشركة .

-الحصول على عمالة أجنبية قد تكون منخفضة التكلفة بدرجة كبيرة مقارنة بالعمالة في البلد الأم، ومن جهة أخرى قد تكون هذه العمالة ذات كفاءة عالية لا يمكن الحصول عليها في البلدان الأم للشركة خاصة إذا كانت هذه الشركة المدولة قادمة من الدول النامية أو الإقتصاديات الناشئة.

-تصريف فائض المنتجات التي تفوق حجم إقتصاد الدولة الأم ، في أسواق أوسع خاصة بالنسبة للشركات الكبيرة التي ، جاءت من دول صغيرة الحجم (عدد سكان صغير نسبيا) بالمقارنة مع القدرات الإنتاجية للشركة

2-1-1 بالنسبة للبلد الأم: ويمكن حصر هذه المزايا في:

-تحقيق فائض في الميزان التجاري نتاج التبادل الدولي مع البلد المضيف.

-الحصول على العملة الصعبة الناتجة عن التحويلات التي يقوم بها موظفي وعمال الشركة في البلد المضيف.

-زيادة النمو الإنتاج في حال التصدير الناتج عن الطلب العالمي لمنتجات الشركة في البلدان الأخرى.

-تقليل البطالة في حالة توجه جزء من مستخدمي الشركة للعمل في الخارج، أو المستخدمين في الداخل لنشاط ذو مردود من الخارج.
- تمكن التجارة الدولية كل دولة من أن تستغل مواردها الإنتاجية بأكبر قدر ممكن من الكفاءة بمعنى حصولها من تلك الموارد على أكبر ناتج كلي ممكن (مطرو وآخرون، 2001، الصفحات 13-16).

2-1- عيوب التدويل

بالنسبة للبلد الأم: إلى جانب تلك المخاوف التي تتسبب فيها الدول المضيفة بشكل محتمل، نجد أن هناك مخاوف تثيرها الدول الأم نفسها بسبب إستراتيجية الشركات الأجنبية التي تنطلق منها للاستثمار والتوطن في الخارج وهي مخاوف تتعلق بـ:

1. اندفاع الشركات الأجنبية للتدويل في البلدان غير البلدان الأصلية بسبب كافي من ضمن الأسباب الذي يؤدي إلى حرمان هذه الأخيرة من فرص التصدير و من ثم يؤدي هذا إلى ضرورة خلق منابع جديدة للاستيراد نتيجة للحاجة الملحة من السلع و الخدمات التي كان يفترض إنتاجها داخل بلدانها لولا اندفاع شركاتها للاستثمار في الخارج و من ثم يفترض عدم استيرادها.
2. تتخذ هذه المخاوف أيضا أبعاد أخرى تتعلق بالأثر السلبي الذي يخلفه التدويل المجسد من طرف شركات هذه الدول، حيث تتخوف من تصدير مناصب العمل و من ثم العمالة مما يؤدي حتما هذا لاحقا إلى انخفاض الأجور وكذلك فرص العمل الممكنة.

• مخاوف أخرى تتعلق بانخفاض الإيرادات الجبائية أين يسجل نقصها بسبب اندفاع من كان يغطيه من المستثمرين في الدول الأصلية للاستثمار خارجها مما يؤدي بسلطات هذه الأخيرة إلى البحث عن مصادر أخرى أو الرفع من معدلات الضرائب السائدة أو إنشاء ضرائب جديدة. فهذه المخاوف إذن تثار بسبب توجه المستثمرين المحليين في الدول الأصلية للاستثمار خارجها.

" في الوقت الذي لعبت فيه الشركات متعددة الجنسيات دورا بارزا في تحقيق الأهداف الوطنية، إلا أنه هناك مخاوف من أن هذه الشركات أقل إستجابة للتخطيط الإقتصادي الوطني من تلك المملوكة محليا والتي تعمل في السوق الوطنية. والقلق الأول تجاه هذه الشركات هو أن النشاطات العقلانية للشركات الدولية قد لا تشير وفق ما تم تخطيطه للإقتصاد الوطني وثانيا أن الشركات متعددة الجنسيات لديه القدرة على تطويق الأعمال الخاصة بتطبيق الخطط الوطنية ولأن هذه الشركات لديه الموارد المالية الخارجية فإن هذه الشركات لا تعتمد كثيرا كما هو الحال بالنسبة للشركات الوطنية، على التمويل الحكومي الوطني ولذلك فإنهم لا

يستجيبوا للحوافز الحكومية للإستثمار في بعض الصناعات أو حتى بعض المناطق" (سيبرو، 1987، صفحة 128)

2: الهيئات الداعمة لنشاط التدويل

أنشأت الجزائر العديد من الهيئات التي حملتها مهمة الوقوف على قطاع التجارة الخارجية ككل، وقطاع التصدير بشكل خاص، وخارج قطاع المحروقات بأكثر إلحاح وتبني، لكن وسط هذه الهيئات والإمتميازات، لا نجد هناك تأكيد أو تحفيز للشركات الجزائرية على تدويل نشاطها بعد مرحلة التصدير المباشر وغير المباشر، أو حتى إقامة تحالفات وشركات محدودة الحجم والطموح، لهذا لا نجد هناك أطر واضحة من قبل هذه الهيئات بالتوجه إلى تدويل إنتاج الشركات الجزائرية المختلفة، أو محاولة تملك شركات وحتى صناعات في أماكن وقطاعات محددة، تسمح لهذه الشركات بالنمو في الأسواق الدولية، والإستحواذ على صناعات قد يصبح لنا فيها المقدر على المنافسة الدولية، خاصة في ظل الملاءة المالية المعتبرة، وغير المستغلة في الإقتصاد الوطني نظرا لحجمه الصغير نسبيا.

وهذه الهيئات رغم أنها فتية نوعا ما لكن نجدها تتعلم بسرعة من التجارب وربما تحاول القيام بالدور المناسب لها.

1-2: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

تم إنشائها في 01 أكتوبر 1996 تحت إسم الديوان الجزائري للتجارة الخارجية (PROMEX) ، وأصبحت تسمى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX) بتاريخ 12/جوان 2004. تعتبر الوكالة مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تملك الشخصية المعنوية والإستقلال المالي. يتمثل الهدف الأساسي لهذه الوكالة في وضع إستراتيجية لترقية الإستثمارات خارج المحروقات وتنفيذه بعد تبنيه من طرف الهيئة المعنية. ولا تملك الوكالة ممثلين على المستوى المحلي، ولكن يمكن أن يكون لها مكاتب تمثيل وإنتشار تجاري في الخارج.

1-مهام الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية:

- 1- حدد مرسوم إنشاء هذه الوكالة مهامها فيمايلي: (التجارة و الخارجية،، 2004)
- (-1) المشاركة في تحديد إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من الهيئات المعنية.
- (-2) تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة.
- (-3) تحليل الأسواق العالمية وإجراء دراسات إستشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.

- 4-) إعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها.
 - 5-) وضع منظومات الإعلام الإحصائية القطاعية والشاملة حول الإمكانيات الوطنية للتصدير إلى الأسواق الخارجية.
 - 6-) وضع منظومة مواكبة الأسواق الدولية وتأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية.
 - 7-) وضع تصور للمنشورات المختصة والمذكرات الظرفية وتوزيعها، في مجال التجارة الدولية.
 - 8-) متابعة المتعاملين الإقتصاديين الوطنيين وتأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الإقتصادية والمعارض والعروض والصالونات المختصة المنظمة بالخارج.
 - 9-) مساعدة المتعاملين الإقتصاديين على تطوير أعمال الإتصال والإعلام والترقية المتعلقة بالمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.
 - 10-) إعداد مقاييس تقديم الأوسمة والجوائز والنياشين التي تمنح لأحسن المصدرين.
 - 11-) يمكن أن تقوم الوكالة، زيادة على ذلك بنشاطات مدفوعة الأجر في مجال الإتقان وفي تلقين تقنيات التصدير وقواعد التجارة الدولية وكذلك كل خدمة أخرى في ميادين تقديم المساعدة أو الخبرة للإدارات والمؤسسات.
- 2-2: الصندوق الخاص بترقية الصادرات:

تم تأسيس الصندوق الخاص بترقية الصادرات (ترقية، 2020) (FSPE) بموجب قانون المالية لسنة 1996. حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية. أنشئ الصندوق الخاص بترقية الصادرات بموجب قانون المالية لعام 1996، -مرسوم تنفيذي يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 96-205 المؤرخ في 5 يونيو سنة 1996 الذي يحدد كفاءات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 302-084 الذي عنوانه الصندوق الخاص لترقية الصادرات ويهدف هذا الصندوق لتقديم الدعم المالي للمصدرين خلال أنشطتهم الترويجية عند وضع منتجاتهم في الأسواق الخارجية كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقديم خدمات و لكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري و ينشط في مجال التصدير. يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة و حسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة.

وهناك خمس مجالات إعانة مقررّة: (ترقية، 2020)

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية.
- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.

- جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية.
- تكاليف النقل الدولي لرفع و شحن البضائع بالموانئ الجزائرية و الموجهة للتصدير.
- تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.

1-2-2 مهام الصندوق الخاص لترقية الصادرات؟

يوفر الصندوق الخاص بترقية الصادرات، مساعدات تقدم لكل مؤسسة وطنية منتجة للخدمات والسلع والذين ينشطون ضمن التصدير. وتحدد نسبة المساعدة والدعم من طرف وزارة التجارة وفقا لنسبة محددة سلفا، حسب الموارد المتوفرة.

2-2-2 خدمات الصندوق الوطني لترقية الصادرات:

طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 08-07 المؤرخ في 9 جانفي 2008، المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 96 - 205 المؤرخ في 5 جوان 1996، فالحساب الخاص رقم 302 - 084 المعنون "صندوق خاص لترقية الصادرات ، يتكفل ب: (ترقية، 2020)

1 جزء من تكاليف ذات صلة بدراسة الاسواق الخارجية، وإعلام المصدرين و دراسة من أجل تحسين وتطوير نوعية المنتجات والسلع والخدمات الموجهة للتصدير.

2 جزء من تكاليف مشاركة المصدرين في المعارض و الصالونات والمتخصصة في الخارج، وكذا التكفل بتكاليف مشاركة المؤسسات في منتديات تقنية دولية.

3 التكفل الجزئي موجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، لإعداد تشخيص "التصدير" واستحداث هيئة "تصدير" ، داخل تنظيمها الإداري.

4 التكفل جزئيا بجزء من تكاليف استكشاف الأسواق الخارجية التي قام بها المصدرون وكذا مساعدتهم لتثبيت علامتهم التجارية في الأسواق الخارجية.

5 المساعدة على نشر وتوزيع دعائم ترقية المنتجات والسلع والخدمات الموجهة للتصدير و على استعمال التقنيات الحديثة للإعلام والاتصال (استحداث مواقع الكترونية "واب").

6 المساعدة لاستحداث علامات تجارية و التكفل بتكاليف ومصاريف حماية المنتجات الموجهة للتصدير في الخارج "العلامات التجارية، براءات الاختراع"، وكذا تمويل الجوائز والميداليات والتشريفات التي تمنح سنويا للمصدرين الأوائل ومكافآت لأحسن الأبحاث الجامعية حول الصادرات خارج المحروقات.

7 المساعدة على تنفيذ وتطبيق برامج موجهة للتكوين في مهن التصدير.

8 التكفل بجزء من تكاليف النقل الخاصة بتصدير المنتجات والسلع سريعة التلف أو على مسافات بعيدة.

2-2-3 المساعدات التي يقدمها الصندوق الخاص بترقية الصادرات:

للمشاركة في المعارض والصالونات المتخصصة في الخارج، يتم تمويل المشاركة بنسبة: 80 % في حالة المشاركة في معارض مسجلة ضمن البرنامج الرسمي للمشاركة الجزائرية، و100 %، في حالة مشاركة تكتسي طابع استثنائي تبعا لقرار سياسي و عملا بنظام الشباك الموحد، و50% في حالة المشاركة الفردية في المعارض الأخرى التي لم تدون ضمن البرنامج السنوي الرسمي.

وفيما يخص التكفل بجزء من تكاليف النقل والتراخيص و المناولة بالنسبة للسلع الموجهة للتصدير، يتكفل الصندوق الخاص بترقية الصادرات بنسبة: 50 % في حالة نقل دولي للمنتجات الفلاحية سريعة التلف، باستثناء التمور و 25 % في حالة نقل دولي لمنتجات غير فلاحية للتصدير إلى وجهة بعيدة، 80 % في حالة نقل دولي للتمور وذلك إلى جميع وجهات تصدير هذا المنتج. باستثناء: (ترقية، 2020)

1. النفايات، مواد مسترجعة وكذا الجلود الخام، المعالجة ونصف المعالجة.

2 كل السلع المصدرة في إطار اتفاق ما بين الحكومات لتحويل الديون،

و يتكفل صندوق ترقية الصادرات بـ:

50 % في حالة ما إذا كانت دراسة الأسواق الخارجية تهدف لا يجاد مكان لتسويق المنتجات الجزائرية، أو 25 % في حالة ما إذا كان إعلام المصدرين حول إمكانيات وفرص التصدير، 50 % إذا كانت دراسات موجهة لتحسين النوعية وتكييف المنتجات والسلع والخدمات الموجهة للتصدير،

وبخصوص إعداد تشخيص "تصدير" واستحداث خلية تصدير داخلية :

50 % من تكاليف إعداد تشخيص ودراسة تصدير، وأيضا من تكاليف استحداث خلية تصدير داخلية

تقنيات الاعلام والاتصال :

50 % من تكاليف انتاج وتوزيع الوسائط الترقية للمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير،

50 % من التكاليف المتعلقة باستعمال تقنيات حديثة للإعلام والاتصال.

بالنسبة لاستحداث وتنفيذ برامج تكوين موجهة لمهن التصدير: فيتكفل الصندوق الخاص بترقية الصادرات بنسبة 80 % في إطار تنفيذ برامج تكوين حول تقنيات التصدير،

2-2-4 أهم الامتيازات الضريبية التي تمنح للمصدرين: ونجد:

1 الإعفاء من الضرائب المباشرة: (ترقية، 2020)

2 الإعفاء الدائم من الضريبة على الأرباح للمؤسسات.
3. الإعفاء من القاعدة الضريبية حول الرسم على النشاط المهني على رقم الأعمال المحقق في التصدير.

14 الإعفاء من الرسم على رقم الأعمال :

15 الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة لعمليات البيع والتي تتعلق بالسلع المصدرة، تحت بعض الشروط (المادة 13 من قانون الرسوم على قانون الأعمال).

6 الإعفاء من رسم على القيمة المضافة بالنسبة للمشتريات أو البضائع المستوردة والمحققة من طرف مصدر والمخصصة إما ، للتصدير أو إعادة تصديرها على حالها أو لإدخالها في صنع السلع المعدة للتصدير.

7 استرجاع الرسم على القيمة المضافة بالنسبة لعمليات التصدير. وفقا للمادة 42 من قانون الرسم على القيمة المضافة) المادة 50 من قانون الرسوم على رقم الأعمال).

2-2-5 الامتيازات الممنوحة من النظام الجمركي المتعلق بالتصدير:

تسمح النظم الجمركية للمؤسسات التي تقوم بتحويل السلع أن تستفيد من تعليق الرسوم، من أجل ترقية الصادرات. وحددها المشرع ضمن القانون رقم 97-07 المؤرخ في 21 جويلية 1979 المعدل والمتمم بالقانون رقم 98-10 المؤرخ في 22 أوت 1998 المتعلق بقانون الجمارك، الفصل 07. وتتضمن تلك الإجراءات :

11 المستودع الجمركي : طبقا للمواد 129 إلى 164 من قانون الجمارك هو "النظام الجمركي الذي يمكن من تخزين البضائع ، تحت المراقبة الجمركية، في المحلات المعتمدة من طرف إدارة الجمارك، وذلك مع وقف الحقوق والرسوم وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي).

2 إعادة التموين بالإعفاء : يقصد إعادة التموين بالإعفاء ، النظام الجمركي الذي يسمح بأن تستورد بالإعفاء من الحقوق والرسوم عند الاستيراد، بضائع متجانسة من حيث نوعيتها وجودتها وخصائصها التقنية مع البضائع التي أخذت في السوق الداخلية واستعملت للحصول على منتوجات سبق تصديرها بشكل نهائي. (المواد 186، 187 و 188 من قانون الجمارك والقرار التنفيذي للمدير العام للجمارك رقم 17 المؤرخ في 03 فيفري 1999).

3 التصدير المؤقت: (التصدير المؤقت، 2017) يقصد بالتصدير المؤقت النظام المؤقت، النظام الجمركي الذي يسمح بالتصدير المؤقت للبضائع المعدة لإعادة استيرادها لهدف معين في اجل محدد.

الامتيازات الممنوحة من طرف التشريع البنكي:

منح التشريع البنكي امتيازات للمصدرين في مجال آجال إعادة مداخيل التصدير 4 إعادة مداخيل التصدير: قيمة بالعملة الصعبة محددة بـ 40 %، تخصم من قيمة مداخيل التصدير خارج المحروقات والمواد المنجمية التي يتم فعلا إعادتها ويحق تسجيلها في الحساب بالعملة الصعبة للشخصيات المعنوية، ويمكن أن تستعمل بكل حرية ويعلم المصدر وتحت مسؤوليته في إطار ترقية صادراتها. (التعليمية رقم 05-2011 المعدلة للتدابير المادة 2 مكرر من التعليمية رقم 22-94 المؤرخة في 12 أفريل 1994 المتممة والمعدلة والتي تحدد نسبة مداخيل التصدير خارج المحروقات والمواد المنجمية.

5 آجال إعادة مداخيل التصدير خارج المحروقات الذي كان محددًا بـ 120 يوما انتقل إلى 1480 يوما. ويتحمل المصدر وحده مسؤولية إعادة مداخيل التصدير خارج المحروقات، على أن يتم ذلك في ظرف لا يتجاوز 180 يوما.

6 تصدير المواد تحت نظام الائتمان: ويتعلق الأمر بتصدير مواد يتم بيعها من طرف الوديع أو وكيل مقيم في الخارج وبسعر ثابت من طرف المصدر.

فيما سبق وبكثير من التفصيل أراد الباحث أن يبين مختلف التسهيلات التي يقدمها أهم جهاز مدعم للتصدير، طبعًا هناك إهمال أو عدم توضيح، أو عدم ترغيب الشركات الجزائرية في تدويل إنتاجها. وبقي التدويل التصديري، أفضل خيار تشريعيًا بالنسبة للشركات الجزائرية، حتى صدور تشريع يوضح الشكل الثاني من التدويل الإنتاجي.

3-2 : الشركة الوطنية للتأمين على الصادرات: إن الشركة الجزائرية للتأمين وضمن الصادرات، تخضع للمادة 4 من القانون 06-96 الصادر في 10 جانفي 1996 والذي ينص على أن تأمين الصادرات يمنح إلى الشركة المسؤولة عن الضمان والتي تعمل لصالح: (التصدير، 1996)

- حسابها الخاص وتحت سيطرة الدولة تتولى، تأمين المخاطر التجارية،
 - حساب الدولة وتحت سيطرتها، تتولى تأمين المخاطر السياسية، والمخاطر المتعلقة بنقل تلك الصادرات وكذا المخاطر التي قد تنجم اثر حدوث كوارث طبيعية.
- 2-3-1 مهام الشركة (رقم 96-94 المؤرخ في 03 مارس 1996 والمتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة،، 1996)

1. تأمين وائتمان الصادرات (تغطية المخاطر التي قد تحدث إثر التصدير).
2. التأمين والائتمان الداخلي (و الذي يغطي الائتمانات الداخلية للمؤسسة ، والقروض الخاصة بالاستهلاك)

3. تأمين "المعارض".
 4. بيع المعلومات الاقتصادية والمالية.
 5. تغطية (انتعاش) الديون.
 6. التأمين المشترك وإعادة التأمين.
- 2-3-2 المخاطر التي تغطيها الشركة:
- / 1 المخاطر التجارية: توفر الشركة الجزائرية للتأمين وضمن الصادرات لحسابها الخاص و تحت سيطرة الدولة الضمان ضد المخاطر التجارية الآتية: (والضمان، 2019)
- 1 إعسار حقوق المشتري، 2 إعسار المشتري، 3 المدين الافتراضي
- / 2 المخاطر السياسية: تغطي الشركة الجزائرية للتأمين وضمن الصادرات لحسابها ولحساب الدولة المخاطر السياسية التي قد تحدث في بلد إقامة المشتري والتي قد تحمل في بعض الحالات طابع القوة القاهرة.
- وترتبط المخاطر السياسية:
- بالحروب الأهلية أو الأجنبية التي قد تحدث، وكذا الثورات، وأعمال الشغب أو أحداث أخرى مشابهة في البلد الذي يقيم فيه المشتري.
 - بالقيود المالية التي قد تضعها الدولة الذي يقيم فيها المشتري.
 - بالطابع الإداري العمومي والاجتماعي والمكلف بالخدمة العمومية والتي تخص المشتري.
 - صفقات التصدير التي قد تؤدي إلى التزام قد يخص شركة معينة ذات خدمة عمومية.
- / 3 مخاطر عدم النقل: وترتبط هذه المخاطر بالأحداث السياسية والصعوبات الاقتصادية أو بالمراجعات القانونية التي قد تحدث في البلد الذي يقيم فيه المشتري ، الذي قد يؤدي إلى تأجيل أو عدم نقل الأموال التي تم دفعها من طرف المشتري.
- / 4 المخاطر المتعلقة بالكوارث الطبيعية: يرتبط هذا الخطر بالكوارث الطبيعية التي قد تقع في البلد الذي يقيم فيه المشتري ، مثل الزلزال، الفيضانات، موجات المد والجزر، الإعصار، الفيضانات البركانية، والتي قد تؤثر تأثيرا مباشرا على النشاطات المالية للمشتري، وعلى قدرته على مواجهة الديون المستحقة.
- / 5 المخاطر المتعلقة بكلفة التنقيب عن أسواق خارجية: قد ينتج عن هذه المخاطر فشل المؤمن عليه في المشاركة في الفعاليات التجارية في الخارج، لنشروبيع المنتجات.
- وهذه الأنشطة التنقيبية والمشاركات في المعارض تحظى بدعم عمومي وهذا الدعم يكون في شكل مساعدة تابعة من صندوق خاص لترويج الصادرات.

16/ المخاطر المتعلقة بعدم القدرة على استرجاع الصادرات:

- قد يتمثل هذا الخطر في مصادرة المنتجات وعدم القدرة على استرجاعها.
المخاطر التي لا تغطيها الشركة: لا تغطي الشركة الجزائرية للتأمين المخاطر الآتية:
1. الخسائر الناجمة عن المخاطر التي لا يغطيها عقد التأمين.
 2. نسبة المخاطر التي يتم توليها من طرف المؤمن عليه، أي النسبة غير المؤمن عليها.
 3. الخسائر الناجمة عن عدم الامتثال لقوانين البلد التي يقيم فيها البائع أو المشتري.

في حالة الكوارث ما العمل:

يتوجب على المؤمن عليه الإبلاغ عن جميع المطالبات التي لم يتم دفعها وذلك للسماح لشركات التأمين بالقيام بكل الخطوات اللازمة بغرض التقليل من نسبة الخسائر.
تسجيل طلب التدخل يؤدي إلى معالجة القضية و دراسة الملف بمساعدة من شركاء الشركة الجزائرية للتأمين وضمنان الصادرات.

لمعالجة الخسائر: يمكن التفاوض وديا حيث تطلب الشركة الجزائرية للتأمين وضمنان الصادرات من المؤمن عليه تقديم جميع الوثائق اللازمة لتغطية الديون من أجل جعل تدخل شركاء الشركة أكثر فعالية. استنادا إلى النتائج التي تم الحصول عليها، يتم إجراء خيار التسوية من طرف الشركة الجزائرية للتأمين وضمنان الصادرات و بموافقة من شركائها.
أو إتباع الإجراءات القانونية: هي المرحلة الأخيرة من اجل استرجاع الديون المستحقة، عندما تكون الخطوات المذكورة أعلاه غير مجدية.

-الانتعاش او التغطية: بعد أن يعلن المؤمن عليه عن المستحقات غير المسددة، يشرع المؤمن في القيام بكل الإجراءات اللازمة لاسترداد المبلغ الذي لم يتم تسديده من طرف المدين.

-التعويض: يتم التعويض من طرف الشركة الجزائرية للتأمين وضمنان الصادرات في حالة

حدوث كوارث. أيا كان أصل المستحق تشترط عملية التعويض ما يلي:

- الامتثال للقوانين الجزائرية والأجنبية (بلد المشتري أو المقصد للبضائع)
- الامتثال للالتزامات التعاقدية من قبل المؤمن عليه.

-أجال التعويض: يدفع التعويض في غضون 60 يوما بعد الفترة المطالبة انتظارها و التي تتراوح ما بين 2 إلى 6 أشهر على حسب المبلغ فيما يخص المستحقات الناجمة عن المخاطر التجارية، سياسية، وكوارث طبيعية، أو بسبب عدم نقل الأموال التي تم دفعها محليا من طرف المشتري.

-النسبة المضمونة: يطلق على جزء من المخاطر التي تتحملها شركات التأمين النسبة المضمونة.تقدر ب:

في التصدير: 80٪ لتغطية المخاطر التجارية، و90٪ لتغطية المخاطر السياسية.

من حيث الائتمان الداخلي الخاص بالشركات ويقدر ب: 70٪.

تقديم طلب الحصول على تأمين وائتمان تجاري و سياسي: عند بداية المفاوضات التجارية، أو شهر واحد قبل تقديم العروض، والوثائق اللازمة هي طلب التأمين والائتمان وطلب (S) للموافقة على المشتري.

4: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة

تأسست بتاريخ 23 فيفري 1989 تحت إسم الغرفة الوطنية للتجارة (CACI) وأصبح إسمها الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI) بتاريخ 03 مارس 1996 ، ومعها إثنان وعشرون (22) غرفة تجارية وصناعية في شكل مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري وفي سنة 2010 تم تحويل النظام القانوني لغرف التجارة والصناعة وإزداد عددها إلى 48 غرفة (حشماوي، 2006، صفحة 28)

وتاريخيا وفي1987 تحولت الغرفة الوطنية للتجارة إلى مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي و تجاري. بمهام:

- إشراك المؤسسات في النشاطات.

-اعتماد مبدأ نظام الشركات.

-تنظيم المتعاملين في أقسام متخصصة وفقا للنشاط المني.

-تنصيب مجلس إدارة مفتوح لممثلي رؤساء المؤسسات المرسوم 87-171 في 01أوت 1987.

وبعدها في 1996: تأسيس الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة

حيث تغيير التسمية من الغرفة الوطنية للتجارة إلى الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة

وأصبحت مؤسسة بتمثيل هرمي مع تخفيض عدد غرف التجارة و الصناعة (الانتقال من 48 غرفة تجارة في كل ولاية إلى 20 غرفة تجارة و صناعة

وبعدها في سنة 2010 تم تعديل أجهزة الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة بالانتقال التدريجي من 20 الى 48 غرفة تجارية للصناعة وذلك لتغطية حاجيات و تطلعات المتعاملين الاقتصاديين و لا سيما السعي على تقريبهم وربطهم بغرفتهم.

بموجب إصدار المرسوم التنفيذي رقم 10-319 مؤرخ في 21 ديسمبر سنة 2010 ، المعدل و المتمم للمرسوم التنفيذي رقم 96-94 المؤرخ في 3 مارس سنة 1996 ، المتضمن إنشاء الغرفة

الجزائرية للتجارة و الصناعة، انتقلت الجمعية العامة للغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة سنة 2010 من أكثر من 400 عضو إلى 219 عضو كما انتقل مجلس الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة من 55 عضو إلى 19 عضوا (الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة، 2020)

1-4 مهامها:

- 1- تقوم بدراسة الوضعية الإقتصادية للبلاد والتفكير فيها وتطويرها وتقديم آراءها إلى السلطات العمومية بخصوص وسائل تنمية النشاط الإقتصادي الوطني وترقيته.
- 2- تصدر كل وثيقة أو شهادة أو إستمارة، يقدمها أو يطلبها الأعوان الإقتصاديين لإستعمالها، أساسا خارج البلاد وتؤشرها وتصدق عليها.
- 3- تنظم أو تشارك في تنظيم جميع اللقاءات والتظاهرات الاقتصادية، داخل الجزائر أو خارجها، لاسيما المعارض والندوات والأيام الدراسية والمهام التجارية التي يكون غرضها ترقية النشاطات الإقتصادية والمبادلات التجارية مع الخارج وتنميتها.
- 4- تنجز كل الأعمال والدراسات التي تساعد على ترقية المنتوجات والخدمات الوطنية في الأسواق الخارجية.

- 5- تقترح أي تدبير يرمي إلى تسهيل عمليات تصدير المنتوجات والخدمات الوطنية وترقيتها.
- 6- تقييم علاقات التعاون والتبادل وتبرم اتفاقيات مع الهيئات الأجنبية المماثلة.
- 7- تنظم إلى الهيئات الجهوية أو الدولية التي تسعى إلى تحقيق نفس الأهداف..
- 8- تشكل، باعتبارها تمثل الجزائر، غرفا مختلطة للتجارة مع نظيراتها الأجنبية.
- 9- تنشر وتوزع كل نشرة من النشرات التي لها علاقة بهدفها.
- 10- تشارك في التظاهرات والأعمال التي تبادر بها الهيئات التمثيلية التي تسعى إلى تحقيق نفس الأهداف

- 11- تقوم بنشاطات التعليم والتكوين وتحسين المستوى وتجديد المعلومات لصالح المؤسسات.
 - 12- تمثل الجزائر في المعارض والتظاهرات الاقتصادية الرسمية التي تنظم في الخارج.
 - 13- تبدي رأيها في الاتفاقيات والاتفاقيات التجارية التي تربط الجزائر ببلدان أجنبية.
- 5- الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير:

أنشأت بموجب المرسوم 87/63 المؤرخ في مارس تحت 1987 تحت تسمية الديوان الوطني للمعارض والتسويق والذي تم تغيير تسميته في 24 ديسمبر 1990 من الديوان إلى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير، يعمل على ترقية الصادرات من خلال تنظيم سلسلة من المعارض

الوطنية، ومساعدة الشركات المهمة بعملية التصدير بعرض في المعارض الدولية والجهوية خارج الوطن،

1-5 مهامها: (وصاف، 2004، صفحة 184)

1-نشر المعلومات والوثائق الإخبارية العامة والمتخصصة، وذلك بالتعاون مع المؤسسة الوطنية للنشر والإشهار، وتوفير المعلومات عن الأسواق الأجنبية.

2-دراسات السوق عند التصدير

3-تحضير مساهمة الأعوان الوطنيين في المعارض المقامة في الجزائر وفي الخارج .

4-جمع وتحديد المعايير الاقتصادية والمالية المنافسة لنوع الإنتاج المصدر لاتخاذ القرار .

5-مساعدة المتعاملين التجاريين المحليين على إعداد ملفات التصدير والتفاوض مع الأطراف الأجنبية .

6-التدخل كوسيط للمتعاملين بطلب منهم للقيام بعمليات التصدير .

وفي إطار تبادل المعلومات والخبرات في مجال التجارة الخارجية فإن الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير قد وقعت على سلسلة

من الاتفاقيات مع الهيئات النظرية بأوروبا والدول العربية ودول المغرب العربي وإفريقيا وآسيا، وكذلك مع الهيئات الدولية.

6 الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين ANEXAL : لعله الطرف الأهم الذي يتطلب معرفة ما يريد من الهيئات السابقة لتدعيم أعضائه رجال الأعمال المصدرين لتسهيل عملهم في الخارج والإستماع لمطالبهم وإنشغالهم التدويلية، وأنشئت في 10 جوان 2001 ، في إطار القانون رقم 31/90 المؤرخ 24 ديسمبر 1990، ANEXAL هي جمعية يحكمها اليوم القانون رقم 06-12 المؤرخ 12 جانفي 2012 المتعلق بالجمعيات وكذلك مجموعة من قوانينها الخاصة (ANEXAL, 2021).

1-6 أهداف الجمعية: بتحديد أهداف جمعية المصدرين الجزائريين يمكننا فعلا، معرفة ما يطلبه هؤلاء من الهيئات الرسمية الداعمة للتدويل عموما و التصدير بشكل خاص، وقد جاء في:

1. جمع وتوحيد المصدرين الجزائريين
2. الدفاع عن مصالحهم المادية والمعنوية
3. المشاركة في تحديد استراتيجيات ترويج الصادرات
4. مساعدة وتثقيف الفاعلين الاقتصاديين

5. تعزيز البحث عن الشراكة من خلال شبكات المعلومات
 6. تسهيل برامج التدريب على تقنيات التصدير
 7. التنظيم والمشاركة في معارض وفعاليات اقتصادية محددة في الجزائر وخارجها
 8. المشاركة في تطوير الإنتاج بهدف تطوير القدرة التصديرية، لا سيما من خلال البحث عن حلول لوجستية أفضل
 9. تشجيع تبادل الخبرات بين الأعضاء
- 2-6 إرتباطات الجمعية (ANEXAL): الجمعية مرتبطة كعضو كامل في:
- المجلس الوطني الاستشاري لتنشيط الصادرات (1) - (CNCPE)
 - لجنة المراقبة الفنية لاتفاقيات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي ومع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى (GZALE) - غرفة الجزائر التجارة والصناعة (CACI)
 - اللجنة المشتركة بين القطاعات لتحضير مشاركة الجزائر في الفعاليات الاقتصادية بالخارج
 - من لجنة معارض التجارة الخارجية - ALGEX -
 - لجنة التحكيم لمنح "كأس التصدير" ضمن جمعية مركز التجارة العالمي بالجزائر (WTCAA)
 - وحدة الاستماع والمراقبة لعمليات التصدير
 - المجلس الاستشاري الوطني لتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة - وزارة الصناعة ومناجم.
 - اللجنة التوجيهية لاستراتيجية التصدير الوطنية
 - مجموعة العمل المشتركة بين القطاعات المسؤولة عن تعزيز الصادرات من المنتجات الزراعية
- 7- النتائج وتقييم نقائص الهيئات الداعمة للتدويل:
- إن التدويل بصفته أوسع من مرحلة التصدير المباشر أو غير المباشر، يتطلب هيئات وطنية داعمة في غاية النشاط، ومضبوطة المهام وتستطيع حقا أن تساعد المستثمر الجزائري في التوجه نحو الأسواق الدولية لبناء شركات عالمية، الإستحواذ على شركات متعثرة وتقديم منتجات جزائرية منافسة في الخارج، ورغبة الإنفتاح ليست مقتصرة على الأسواق الأوروبية فقط بل هناك المحيط الأقرب لنا وهي الأسواق العربية والأفريقية خاصة منطقة الساحل، ولاحظنا من خلال تتبع مهام هيئاتنا الداعمة النتائج والنقائص التالية:
- 1- في حالة التنازع مع الشركات العالمية في البلد المضيف أو بلد آخر أو المناوعات مع البلد المضيف، يجب أن يكون هناك جهة وطنية تتولى متابعة والدفاع عن مصالح شركاتنا الوطنية المدولة لنشاطها خارج الوطن أو تقوم بالتصدير فقط أو أي مرحلة من مراحل التدويل.

2- هناك إشكالية عالمية تطرحها حقوق الملكية الفكرية، براءات الإختراع أو العلامات التجارية، أو أي حقوق خاصة بإتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية (التريبس)، والتي لا نلاحظ أي دور للهيئات الداعمة في متابعة هذه الجوانب عند تدويل الشركات الجزائرية عبر العالم.

3- من جهة أخرى نلاحظ أن موضوع نقل التكنولوجيا، من طرف الشركات الجزائرية المستوطنة في الخارج ليس مطروح من قبل الهيئات الداعمة لعمليات التدويل، وهذه الجوانب سيكون لها أثار كبيرة على النمو الإقتصادي، التنوع خارج المحروقات، ورفع التنافسية العالمية للإقتصاد الجزائري

4- تطرح أيضا إشكالية تحويل الإستثمارات من الجهتين (الداخلية والخارجية) من قبل الشركات الجزائرية الراغبة في التوسع دوليا، حيث لا نجد أي هيئة مكلفة أو موكل إليها هذا الجانب، مع معرفتنا بصعوبة، إجراءات حركة الأموال من وإلى الجزائر، وهذه المسألة سوف تشكل جانب جوهري عند تدويل الشركات الجزائرية، والهيئات الداعمة للتدويل لا تضع ضمن مهامها هذه المسألة في هذا الوقت.

5- أيضا نجد مسألة التملك الأجنبي للشركات الجزائرية العاملة في الخارج، وخاصة من قبل الجالية الجزائرية المنتشرة عبر العالم، مع وجود إمكانيات إستثمارية ومالية لهؤلاء، بالإضافة لغير الجزائريين، وهنا لا نجد أيضا أي توضوح بخصوص ذلك ضمن عمل الهيئات الداعمة.

6- أغلب هذه الهيئات تابعة لوزارة التجارة، وفي الحقيقة هذه ميزة وعيب أيضا حيث تعتبر ميزة من حيث إنتمائها لنفس الوزارة وبالتالي السلطة المركزية واحدة، لكن يمكننا أن نلاحظ أنها قد لا تتماشى مع طبيعة العملية التدويلية حيث يجب التعامل مع البعثات الدبلوماسية، وزارة الصناعة، وغيرها من الوزارة وبالتالي تداخل السلطات دوليا.

الخلاصة

إن الثروة البترولية وما يتبعها من نشاطات ريعية، سوف تنفذ يوما ما، وهنا يمكننا التساؤل عن مصير الإقتصاد الجزائري، خارج المحروقات، وسوف نلاحظ بدون عناء أننا بحاجة ماسة، لترقية صادراتنا ومنتوجاتنا للأسواق الدولية، من أجل الحصول على العملة الصعبة التي تساعدنا في إستيراد الكثير من المواد الضرورية عبر العالم، وإذا ما وصلنا لهذه المرحلة دون وجود حلول بديلة مع عدم تنوع إقتصادنا المحلي، وعدم قدرتنا على تحقيق الأمن الغذائي، والصحي وكل متطلبات العيش الكريم.

وهنا نجد أنفسنا أمام تحدي وهو تحديد البدائل المتاحة الآن وقبل مرحلة ما بعد النفط، وإلا خياراتنا المستقبلية تكون صعبة في ظل تنافسية كبرى بين الدول والشركات متعددة الجنسيات على الأسواق العالمية.

قائمة المراجع:

(بلا تاريخ). تم الاسترداد من <https://www.commerce.gov.dz/ar/chambre-algerienne-de-commerce-et-d-industrie-caci>

رقم 94-96 المؤرخ في 03 مارس 1996 والمتضمن إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة. (1996). الجزائر. ANEXAL . (03 10، 2021). تاريخ الاسترداد 2021، من الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين: ANEXAL

http://www.emergingalgeria.com/en/anexal.dz?language_content_entity=ar
Paris ، (الإصدار 12). *Marketing management*. (2006). Bernard Dubois، و Philippe Kotler ، France: Nouveaux Horizons.

أحمد عبد الرحمن أحمد. (2001). *مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية* (الإصدار 2). الرياض، السعودية: دار المريخ. التأمين والضمان. (10 04، 2019). تاريخ الاسترداد 2020، من www.elmouatin.dz: التأمين والضمان <http://www.elmouatin.dz>

التصدير المؤقت. (12 10، 2017). تم الاسترداد من

: http://www.elmouatin.dz/IMG/article_PDF/article_a5303.pdf

http://www.elmouatin.dz/IMG/article_PDF/article_a5303.pdf

الوكالة الوطنية لترقية التجارة، و الخارجية.. (12 06، 2004). *مرسوم تنفيذي رقم 174-04*. تاريخ الاسترداد 11 20، 2020، من <http://www.joradp.dz/FTP/jo-arabe/2004/A2004039.pdf>

تأمين القرض عند التصدير. (10 01، 1996). الأمر رقم 96-06 المادة 04. الجزائر، الجزائر.

جون إلمان سبيرو. (1987). *سياسات العلاقات الاقتصادية الدولية*. (خالد قاسم، المترجمون) عمان، الأردن: مركز الكتاب الأردني المحدودة.

سعدي وصاف. (2004). أثر تنمية الصادرات غير نفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية. *جامعة الجزائر*، 184. الجزائر، الجزائر.

صندوق ترقية. (12 04، 2020). تاريخ الاسترداد 04 30، 2020، من

http://www.elmouatin.dz/IMG/article_PDF/article_a5303.pdf

ليلى جاد، و وآخرون. (2006). *دراسة تدويل الشركات المصرية مركز المعلومات ودعم القرار، مجلس الوزراء، القاهرة، مصر: الإدارة العامة للدراسات التنموية*.

محمد حشماوي. (2006). *الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية في ظل العولمة الاقتصادية*. 28. الجزائر، الجزائر: جامعة الجزائر.

موسى سعيد مطر، و وآخرون. (2001). *التجارة الخارجية* (الإصدار 1). عمان، الأردن: دار الصفاء للنشر والتوزيع.